



БИЗНЕС-ЖОБА

Тақырыбы:
КЛИНИНГ-СЕРВИС "ON"



ЖОСПАРЫ:

1

ЖОБАНЫҢ ТҮЙІНДЕМЕСІ

2

ЖОБАНЫҢ
СИПАТТАМАСЫ

3

МАРКЕТИНГТІК БӨЛІМ

4

ӨНДІРІСТІК БӨЛІМ

5

ҚАРЖЫЛЫҚ БӨЛІМ

ЖОБАНЫҢ ТҮЙІНДЕМЕСІ

ЖОБА ТУРАЛЫ АҚПАРАТ:	
Жобаның атауы	КЛИНИНГ ҚЫЗМЕТТЕРІН ҰСЫНУ
Жобаның мақсаты	Жетекші әлемдік өндірушінің заманауи жабдықтарымен Қызылорда қаласында тазарту орталығын ұйымдастыру
Жобаны іске асыру орны	Қызылорда қаласы
Жобаның жалпы құны, оның ішінде	теңге
Меншікті қаражат	теңге
Гранттық қаражат	теңге
ЖОБАНЫҢ БАСТАМАШЫСЫ ТУРАЛЫ АҚПАРАТ:	
Компанияның толық атауы	
Жобаға жауапты тұлғаның Т.А.Ә	Сейткамал Олжас Шапибулла Назерке
Мекен жайы	Қызылорда қаласы





ЖОБАНЫҢ СИПАТТАМАСЫ

2.1. Жобаның сипаттамасы

Жобаның мақсаты - Қызылорда қаласында клининг орталығын ашу

Мекеме табысының негізгі көзі - тазарту жұмыстарын жүргізу арқылы қызметтерге төлемнің түсуі. Клинингтік орталық коммерциялық және жеке үй-жайларда кәсіби жинау және жиһаздарды, кілемдерді, автомашиналарды және т. б. химиялық тазалау саласындағы қызметтердің кең спектрін ұсынатын болады.

Мақсатты аудитория - сауда және ойын-сауық орталықтары, кеңселер, мейрамханалар, кинотеатрлар ұсынатын корпоративтік сегмент; жеке сегмент, автокөлік жүргізушілері.

Тазарту орталығының артықшылықтары:

- қызмет көрсетудің осы түріне сұраныс;
- бәсекелестіктің салыстырмалы төмен деңгейі, нарыққа шығудың төменгі шегі;
- корпоративті сегменттің басым болуы сізге тұрақты кірісті қамтамасыз ететін ұзақ мерзімді қызмет көрсету шарттарын жасауға мүмкіндік береді.

Тазалау технологиялары орталығы - ғимараттар мен құрылыстарды кәсіби тазарту саласындағы тиімді шешімдер және т.б.

Тазалау технологиялары орталығы жылжымайтын мүлікті тазарту процестерін оңтайландыру бойынша қызметтерді ұсынады. Тиімділік пен еңбек өнімділігін арттыру, шығындарды азайту және пайдалылықты арттыру мақсатында біз аудит жүргізіп, ең жақсы технологиялық шешімдерді ұсынамыз.

Жобаның жалпы құны 875 050 теңге құрайтын сомма мамандандырылған жабдықты сатып алуға және айналым капиталын құруға жұмсалады.

Жобаны гранттық қаржыландыру және меншікті қаражат есебінен қаржыландыру жоспарланған.

Кесте-2.1. Жобаға инвестициялар

№	Атауы	Саны	Бірлік үшін бағасы, теңге	сомасы, теңге
1	Жастықтарды, қауырсындарды және көрпелерді тазалауға арналған жабдық «ПАРТНЕР-Мини плюс»	1	200 000	200 000
2	Булы тазалағыш SC 1 EASY FIX	1	34 990	34 990
3	Үтіктеу жүйесі LAURASTA	1	150 000	150 000
4	Құрғақ және ылғалды режимдегі шаңсорғыш NT 30/1 ME CLASSIC	1	79 990	79 990
5	Еден жуу машинасы Karcher FC 5	1	91 080	91 080
6	Болаттан жасалған баспалдақ 10 кадам Н=2,08/4,10м (M8410)	1	19 000	19 000
7	Кір жуатын-кептіргіш машина Candy CSWS40 364D/2-07	1	149 990	149 990
8	Тұрмыстық химиялық шикізаттар(жалпы)			150 000
	Барлығы			875 050

Есептеулер жобаның жоғары техникалық және экономикалық көрсеткіштерге ие екендігін көрсетеді. Жоба рентабельді, бұл компанияға пайда табуға мүмкіндік береді.

Жобаға қатысу құрылымы келесідей: жоба бастамашысының жеке қаражаты 319 450 теңге, гранттық қаржыландыру 555 600 теңге.

МАРКЕТИНГТІК БӨЛІМ

- НАРЫҚ СИПАТТАМАСЫ

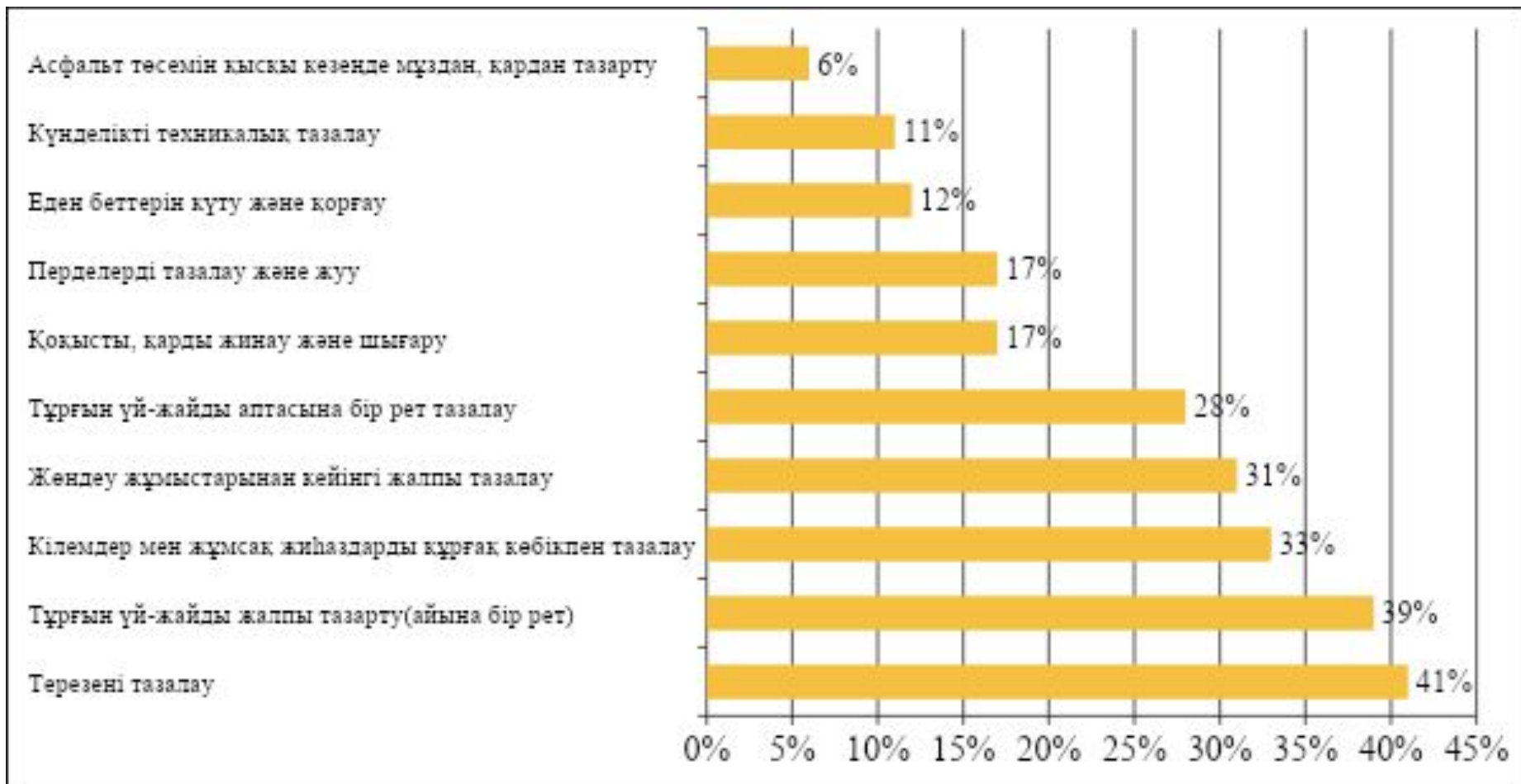
Бүкіл әлемде клининг – бұл бизнес саласы, онда жұмыспен қамтылған адамдар саны бойынша жетекші орындардың бірін алады. Біздің елімізде нарықтың осы сегментінде бүгінде көптеген кәсіби қызметкерлер жұмыс істейді. Бірақ, көптеген Еуропа елдерінен айырмашылығы, ішкі тазалау қызметтерінің нарығы қазіргі кезде қарқынды даму сатысында ғана емес, сонымен бірге белгілі бір деңгейде, қалыптасу сатысында, өйткені оның көптеген бағыттары әлі де қалыптасуда және біздің еліміз үшін салыстырмалы түрде жаңа болып табылады. . Сонымен қатар, Қазақстанда тазарту біздің экономикамыздың әр түрлі құрылымына еніп, Қазақстанның экономикалық дамуы тазалық қызметтеріне сұраныстың едәуір өсуіне әкелді. Жақында құрылыс индустриясында сипатталған қарқынды даму ерекше күтімді қажет ететін көптеген заманауи әрлеу материалдарының пайда болуына әкелді. Көліктердің тез басып кіруі біздің қалаларымызда қоршаған ортаға да, қазіргі жабындарға да, әсіресе полимерлі материалдардан тұратын заттарға да кері әсерін тигізетін көптеген нақты ластанулардың пайда болуына әкелді, бұл да таза индустрияның дамуына ықпал етеді. Қазіргі уақытта ішкі тазарту нарығы қарқынды өсу кезеңін бастан өткергеніне қарамастан, оның одан әрі өсуі үшін үлкен әлеуеті бар, өйткені тазарту компаниялары барлық тұрғын емес жылжымайтын мүліктің аз бөлігін қызмет етеді. Тазарту қызметтерінің негізгі тұтынушылары сауда орталықтары болып табылады, бірақ тазарту қызметтерінің танымалдылығымен олардың тұтынушыларының шеңбері едәуір кеңейде (мейрамханалар, әуежайлар және т.б.). Сондықтан тазарту компаниялары үшін жұмыстың негізгі бөлігі: әр түрлі қызмет салаларындағы ірі және шағын бизнес, мемлекеттік және жеке секторлар, қалалық инфрақұрылым, сауда орталықтары қамтамасыз етіледі.

Халық сауалының негізгі қорытындылары



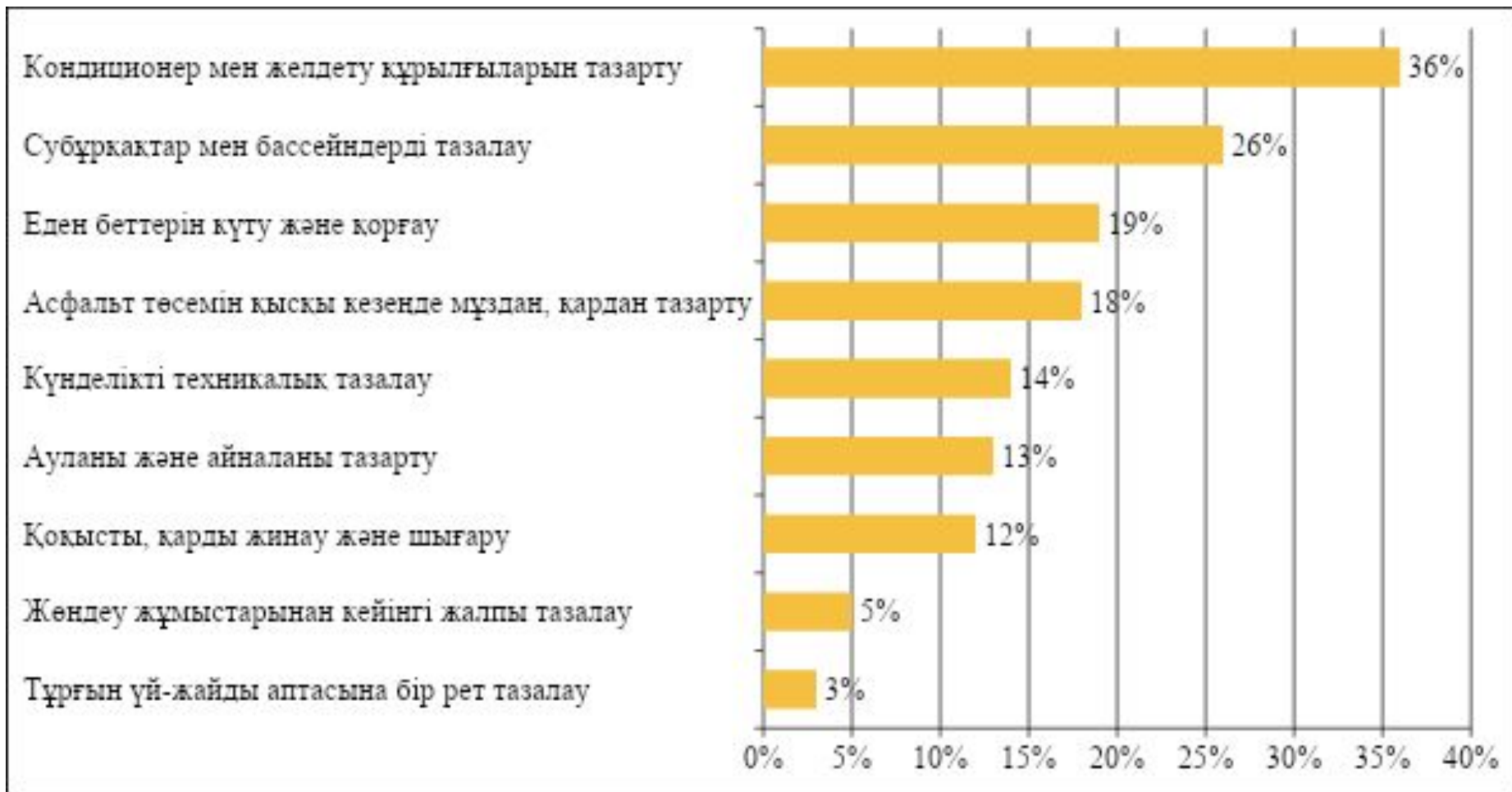
Қазақстан Республикасында жинау тазалық жұмыстарын зерделеу аясында бөгде ұйымдардан немесе жеке тұлғалардан клининг қызметіне тапсырыс беретін адамдар санының халықтарына сауалнама жүргізілді. Зерттеу тақырыбына қатысты респонденттерге қойылған бірінші сұрақ мынадай мазмұнда болды: "Сіз клининг қызметі бойынша төменде аталған қызмет түрлерінің қайсысын арнайы тұлғаларға немесе компанияларға ұсынар едіңіз?"

Диаграмма 1. Халықтың пікірі бойынша тазалау жұмыстарының неғұрлым талап етілетін түрлері.



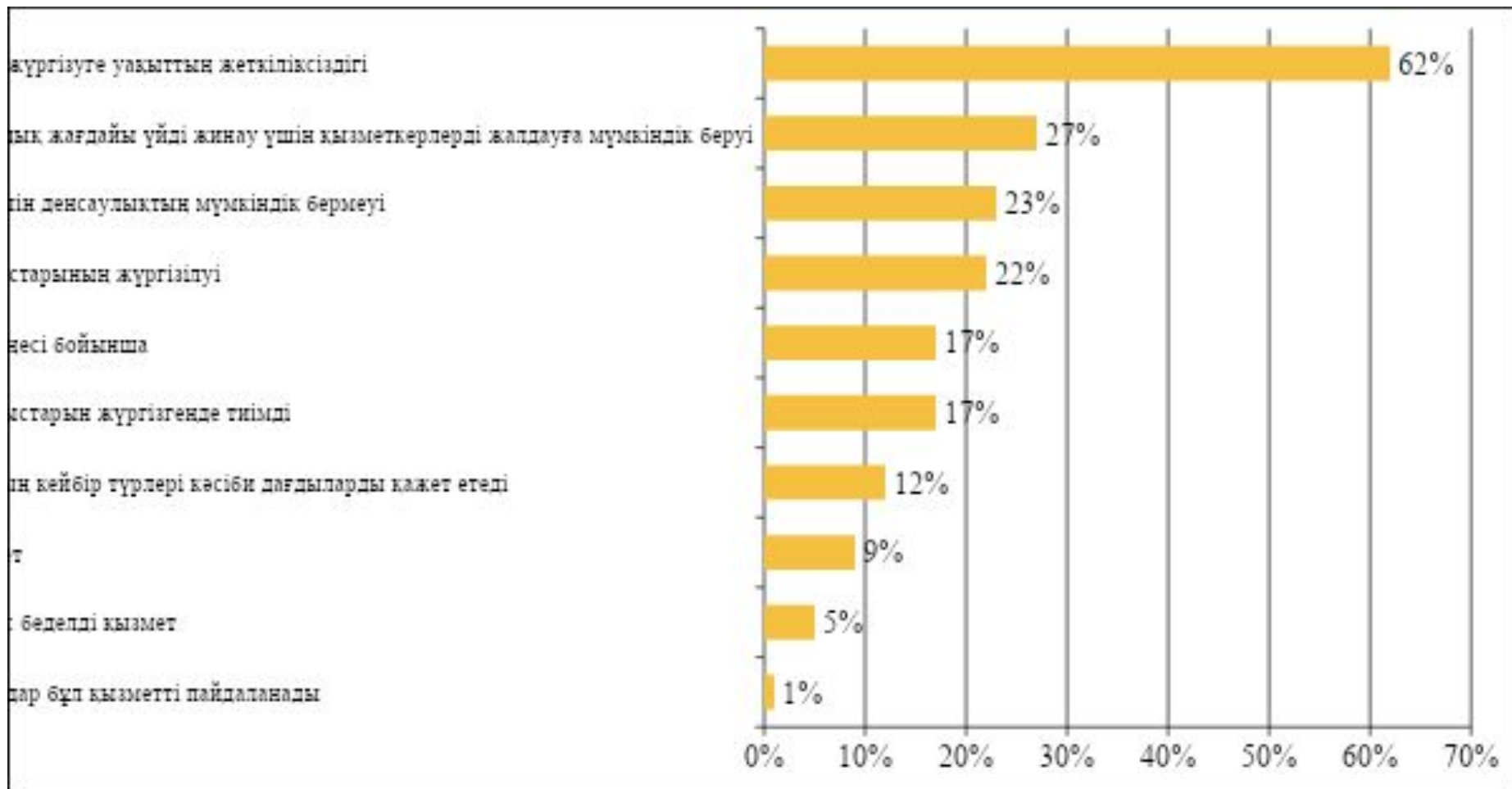
Дереккөз: "DAMU Research Group" талдау негізінде.

Диаграмма 2. Халықтың пікірі бойынша тазалау жұмыстарының неғұрлым аз талап етілетін түрлері.



Дереккөз: "DAMU Research Group" талдау негізінде.

Диаграмма 3. Арнайы тұлғалар мен компанияларға тазалау жұмыстары жөнінде сұраныс түсуінің негізгі себептері



Дереккөз: "DAMU Research Group" талдау негізінде.

ЖАРНАМАЛАУ

Клининг қызметі компаниясының маркетингтік жарнамасы әртүрлі мақсатты аудиторияға бағытталған бірқатар шараларды қамтуы мүмкін:

- Тікелей маркетинг корпоративтік сегментте тиімді болады. Жарнама үшін сізге үлестірме материалдарды дайындау керек. Сондай-ақ, сіз әлеуетті клиенттер шеңберіне қоңырау шала аласыз.
- Медиа жарнама жеке клиенттерге бағытталған. Тазартатын компанияның жарнамасын мерзімді басылымдарда, Интернетте орналастыруға немесе радиода қысқа бейнені көрсетуге болады.
- Хабарландыру тақталарында, тіректерде, подъездердегі жарнама.
- Таза компания үшін веб-сайт құру, бұл әлеуетті клиентке қызметтер тізімін және бағалар тізімін өз бетінше тексеруге мүмкіндік береді.

ӨНДІРІСТІК БӨЛІМ

■ Қызмет сипаттамасы

Клинингтік компанияның әлеуетті клиенттері жеке және заңды тұлғалар болып табылады. Жеке тұлғаларға қызмет көрсету сегментіндегі мақсатты аудитория – тұрғын үй жинау жұмыстарын жүргізу үшін кіріс деңгейі әртүрлі отбасылар; заңды тұлғаларға қызмет көрсету сегментінде – үй-жайларда тазалық пен күтім жасауға арналған әртүрлі мақсаттағы коммерциялық объектілер.

Клинингтік қызмет көрсету кешенін мақсатты аудиторияға және белгілі бір қызмет түрлеріне сұранысты негізге ала отырып қалыптастыру керек. Статистикалық мәліметтерге сәйкес, қызмет түрлері бойынша ең көп үлесті күнделікті кешенді жинау, екінші орында – іргелес аумақты жинау, қоқыстарды шығару, жөндеуден кейін жинау.

Күнделікті тазалау шанды сүртуді, айналарды тазалауды, едендерді тазалауды қамтиды. Іргелес аумақты жинау терезелерді, қасбеттерді жууды, қоқысты шығаруды, қар/жапырақтарды/шөптерді (маусымға байланысты) жинауды, сәулет элементтерінің тазалығын сақтауды көздейді.

Тазалау қызметтерінің ауқымы едәуір кең, бірақ қолма-қол ақша шектеулі, өйткені көптеген қызметтер қымбат жабдықты қажет етеді. Тазарту компаниясын құрудың бастапқы кезеңінде негізгі қызмет түрлерін таңдау ұсынылады, атап айтқанда:

- бөлмені күнделікті тазарту - 200 теңгеден бастап/м2
- үй-жайларды жалпы тазарту - 300 теңгеден бастап/м2
- хим. жиһаз және кілем тазарту - 300 теңгеден бастап/м2
- терезелерді жуу - 100 теңгеден бастап/м2
- хим. машинаны тазарту - 10000 теңгеден бастап

Жалпы, қызметтер жиынтығы әр клиентке жеке. Келісім-шарт бағасы жұмыс көлеміне байланысты өзгеруі мүмкін және қажетті қызметтердің тізімін көрсете отырып жасалады.



ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖОСПАРЫ

Жоба уақыт бойынша шектелмеген. Жоспарлау көкжиегі бес жылды құрайды. Жобаны одан әрі жұмыс істеу немесе жою туралы шешімді нарықтық жағдайды және экономикалық конъюнктураны талдау негізінде жобаның бастамашысы қабылдайды.

Жобаны іске асыру процесін шартты түрде екі негізгі кезеңге бөлуге болады – дайындық және операциялық. Дайындық кезеңінің ұзақтығы - бір ай. Осы уақыт ішінде үй-жайды дайындау, жабдықтарды сатып алу, веб-сайтты әзірлеу және оны жылжыту жүргізіледі. Содан кейін операциялық қызмет кезеңі басталады.

Жобаны іске асыру мақсатында ЖК тіркелді. Салық салу нысаны-салық салу объектісімен оңайлатылған салық, табыстың ставкасы 3%.

ОРНАЛАСТЫРУ ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТТЕРДІҢ КӨЛЕМІ

- Тазартатын компанияның сату кеңсесін орналастыру үшін, сонымен қатар барлық жабдықты сақтау үшін 40 м² бөлмені жалға алу керек. Мұндай үй-жайларды Қызылорда қаласында жалға алу құны шамамен 20000-40000 теңгені құрайды.
- Сату көлемі 250 мың адамнан асатын қала үшін орташа нарық ретінде есептеледі.

ҚҰРАЛ-ЖАБДЫҚТАР



- Бизнесті ұйымдастыру үшін негізінде бірнеше жабдықтарды Kärcher фирмасынан сатып алу жоспарлануда.
- Kärcher-жинау техникасының жаһандық оференті
- Kärcher отбасылық кәсіпорны бүгінгі күні жетекші әлемдік өндіруші және жоғары тиімді, ресурс үнемдейтін егін жинау техникасын жеткізуші болып табылады. Kärcher жүйелік шешімдері басқа оференттердің ұсыныстарынан инновациялықпен, жоғары өнімділігі мен сапасымен ерекшеленеді.
- Жеке зерттеулер мен әзірлемелер
- Kärcher тазалаудың кез келген міндеті үшін оңтайлы шешім табуға ұмтылады және бір-бірімен тамаша үйлескен жинау техникасынан, керек-жарақтардан және тазалағыш құралдардан тұратын жоғары өнімді жүйелерді әзірлейді. Біздің клиенттеріміздің қажеттіліктерін барынша толық қанағаттандыру үшін біз тұрмыстық және кәсіби техникамыздың пайдаланушыларының сұраныстары мен пікірлерін үнемі талдаймыз. Барлық алынатын ақпарат жаңа өнімді әзірлеу кезінде ескеріледі. Осының арқасында біздің жаңа өнімдеріміз әрдайым функционалдық, тиімді және эргономикалық болып келеді.



ҚАРЖЫЛЫҚ БӨЛІМ

- **Жоба бойынша инвестициялардың көлемі мен құрылымы**

Қаржылық-экономикалық есептеулердің нәтижесі жобаның қаржылық өмірінің әртүрлі жақтарын көрсететін өзара келісілген кестелердің жиынтығы болып табылады. Бұл бөлімде кестелерге түсініктемелер мен түсініктемелер келтіріледі, кестелердің өздері қосымшада берілген.

Қаржылық есеп айырысуларды жүргізу үшін базалық шарттар Осы жоба бойынша есеп айырысулар мынадай базалық деректерді негізге ала отырып жүзеге асырылды:

Кесте 1. Күрделі салымдардың көлемі (теңге)

№	Атауы	Саны	Бірлік үшін бағасы, теңге	сомасы, теңге
1	Жастықтарды, қауырсындарды және көрпелерді тазалауға арналған жабдық «ПАРТНЕР-Мини плюс»	1	200 000	200 000
2	Булы тазалағыш SC 1 EASY FIX	1	34 990	34 990
3	Үтіктеу жүйесі LAURASTA	1	150 000	150 000
4	Құрғақ және ылғалды режимдегі шаңсорғыш NT 30/1 ME CLASSIC	1	79 990	79 990
5	Еден жуу машинасы Karcher FC 5	1	91 080	91 080
6	Болаттан жасалған баспалдақ 10 қадам Н=2,08/4,10м (М8410)	1	19 000	19 000
7	Кір жуатын-кептіргіш машина Candy CSWS40 364D/2-07	1	149 990	149 990
8	Тұрмыстық химиялық шикізаттар(жалпы)			150 000
	Барлығы			875 050



Кесте 2. Сандық мәндегі сату жоспары

Атауы	Өлшем бірлігі	қырк. 20	қазан 20	қараш а 20	желтоқ. 20
Терезе, витриналарды жуу	м2	300	400	500	1 000
Кешенді тазалау (объектілерді дайындау және пайдалануға беру)	м2	100	150	200	250
Пәтерді жинау	м2	500	700	1 000	2 000
Көрпе, перделер, жастықтарды химиялық тазалау	м2	100	150	200	250
Жұмсақ жиһазды химиялық тазалау	м2	100	150	200	250
Еден жабындарын химиялық тазалау	м2	100	150	200	250
Автомобильдерді химиялық тазалау	шт	4	5	6	8

Жалғасы...

Атауы	2020 ЖЫЛ	2021 ЖЫЛ	2022 ЖЫЛ	2023 ЖЫЛ
Терезе, витриналарды жуу	2 200	12 000	13 200	14 520
Кешенді тазалау (объектілерді дайындау және пайдалануға беру)	700	3 000	3 300	3 630
Пәтерді жинау	4 200	24 000	26 400	29 040
Көрпе, перделер, жастықтарды химиялық тазалау	700	3 000	3 300	3 630
Жұмсақ жиһазды химиялық тазалау	700	3 000	3 300	3 630
Еден жабындарын химиялық тазалау	700	3 000	3 300	3 630
Автомобильдерді химиялық тазалау	23	96	106	116

Кесте 3. Қызмет көрсетуердің бағасы



Атауы	Өлшем бірлігі	Бағасы, теңге
Терезе, витриналарды жуу	м2	200
Кешенді тазарту (нысандарды дайындау және пайдалануға беру, пайдалануға беру)	м2	250
Пәтерді жинау	м2	200
Көрпе, перделер, жастықтарды химиялық тазалау	м2	500
Жұмсақ жиһазды химиялық тазалау	м2	400
Еден жабындарын химиялық тазалау	м2	400
Автомобильдерді химиялық тазалау	дана	10 000

Кесте 4. Сатудан түсетін түсімдер (теңге)



Атауы	қырк. 20	қазан 20	қараша 20	желтоқ. 20
Терезе, витриналарды жуу	60 000	80 000	100 000	200 000
Кешенді тазарту (нысандарды дайындау және пайдалануға беру, пайдалануға беру)	25 000	37 500	50 000	62 500
Пәтерді жинау	100 000	140 000	200 000	400 000
Көрпе, перделер, жастықтарды химиялық тазалау	50 000	75 000	100 000	125 000
Жұмсақ жиһазды химиялық тазалау	40 000	60 000	80 000	100 000
Еден жабындарын химиялық тазалау	40 000	60 000	80 000	100 000
Автомобильдерді химиялық тазалау	40 000	50 000	60 000	80 000
Жалпы кіріс	355 000	502 500	670 000	1 067 500

Жалғасы...

Атауы	2020 ЖЫЛ	2021 ЖЫЛ	2022 ЖЫЛ	2023 ЖЫЛ
Терезе, витриналарды жуу	440 000	2 400 000	2 640 000	2 904 000
Кешенді тазалау (объектілерді дайындау және пайдалануға беру)	175 000	750 000	825 000	907 500
Пәтерді жинау	840 000	4 800 000	5 280 000	5 808 000
Көрпе, перделер, жастықтарды химиялық тазалау	350 000	1 500 000	1 650 000	1 815 000
Жұмсақ жиһазды химиялық тазалау	280 000	1 200 000	1 320 000	1 452 000
Еден жабындарын химиялық тазалау	280 000	1 200 000	1 320 000	1 452 000
Автомобильдерді химиялық тазалау	230 000	960 000	1 056 000	1 161 600
Жалпы кіріс	2 595 000	12 810 000	14 091 000	15 500 100

Кесте 5. Жалпы шығыстар

Атауы	тамыз 20	қырк. 20	қазан 20	қараша 20	желтоқ. 20
ГСМ	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Материалдар	150 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Барлығы	240 000	130 000	130 000	130 000	130 000

Атауы	2020 жыл	2021 жыл	2022 жыл	2023 жыл	2024 жыл
ГСМ	450 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000
Материалдар	310 000	480 000	480 000	480 000	480 000
Барлығы	760 000	1 560 000	1 560 000	1 560 000	1 560 000

Кесте 6. Персоналға арналған шығындар (теңге)



Атауы	Саны	Ставка	Айлық мөлшерлемесі
Уборщик	4	60 000	240 000

Кесте 7. Пайда мен шығын туралы есеп (теңге)



	2020 ЖЫЛ	2021 ЖЫЛ	2022 ЖЫЛ	2023 ЖЫЛ	2024 ЖЫЛ
Сатудың жалпы көлемі	2 595 000	12 810 000	14 091 000	15 500 100	17 050 110
Жеңілдетілген салық	242 850	780 300	818 730	861 003	907 503
Таза сату көлемі	2 352 150	12 029 700	13 272 270	14 639 097	16 142 607
Өзіндік құны	-	-	-	-	-
Жиынтық тікелей шығындар	-	-	-	-	-
Жалпы пайда	2 352 150	12 029 700	13 272 270	14 639 097	16 142 607
Жалпы шығыстар	760 000	1 560 000	1 560 000	1 560 000	1 560 000
Жалақы	1 200 000	2 880 000	3 120 000	3 120 000	3 360 000
Жиынтық тұрақты шығындар	1 960 000	4 440 000	4 680 000	4 680 000	4 920 000
Мүлік салығы	-	-	-	-	-
Жалпы өндірістік емес шығындар	-	-	-	-	-
Алдыңғы кезеңдердің шығындары					
Сыйақы бойынша пайыздар					
Амортизация	48 340	145 010	145 010	145 010	145 010
Салық төлегенге дейінгі пайда	343 810	7 444 690	8 447 260	9 814 087	11 077 597
Пайдаға жатқызылған жиынтық шығындар	343 810	7 444 690	8 447 260	9 814 087	11 077 597
Бағамдық айырмадан пайда					
Салық салынатын пайда	343 810	7 444 690	8 447 260	9 814 087	11 077 597
Пайда салығы					
Таза табыс	343 810	7 444 690	8 447 260	9 814 087	11 077 597

Кесте 8. Ақша қаражатының қозғалысы (теңге)

КЕЗЕҢ	тамыз 20	қырк. 20	қазан 20	қараша 20	желтоқ. 20
КЕЗЕҢ БАСЫНДАҒЫ АҚША ҚАРАЖАТЫ	-	-	260 800	345 225	592 125
АҚША ҚАРАЖАТЫНЫҢ КІРІСІ:	875 050	319 450	-	-	-
Меншікті қаражат	319 450	319 450			
Тегін гранттық қаржыландыру	555 600	-			
Кірістер					
Қызметтер	-	355 000	502 500	670 000	1 067 500
БАРЛЫҒЫ (1) :	-	355 000	502 500	670 000	1 067 500
ШЫҒЫСТАР					
- жалпы шығындар		130 000	130 000	130 000	130 000
- жалақы		240 000	240 000	240 000	240 000
- салықтар	-	43 650	48 075	53 100	65 025
ШЫҒЫНДАР ЖИЫНЫ (2)	-	413 650	418 075	423 100	435 025
БАСҚА ШЫҒЫНДАР					
КҮРДЕЛІ ШЫҒЫНДАР	875 050				
ҚАРЫЗДЫ ӨТЕУ	-	-	-	-	-
ЗАЕМ БОЙЫНША СЫЙАҚЫНЫ ӨТЕУ	-	-	-	-	-
БАСҚА ШЫҒЫНДАР ЖИЫНЫ(3)	875 050	-	-	-	-
КЕЗЕҢНІҢ АЯҒЫНДАҒЫ АҚША ҚАРАЖАТ	-	260 800	345 225	592 125	1 224 600

Жалғасы...

КЕЗЕҢ	2020 ЖЫЛ	2021 ЖЫЛ	2022 ЖЫЛ	2023 ЖЫЛ	2024 ЖЫЛ
КЕЗЕҢ БАСЫНДАҒЫ АҚША ҚАРАЖАТЫ		905 150	8 494 850	17 087 120	27 046 217
АҚША ҚАРАЖАТЫНЫҢ КІРІСІ:	875 050	-	-	-	-
Меншікті қаражат	319 450	-			
Тегін гранттық қаржыландыру	555 600	-			
Кірістер	-				
Қызметтер	2 595 000	12 810 000	14 091 000	15 500 100	17 050 110
БАРЛЫҒЫ (1) :	2 595 000	12 810 000	14 091 000	15 500 100	17 050 110
ШЫҒЫСТАР	-				
- жалпы шығындар	520 000	1 560 000	1 560 000	1 560 000	1 560 000
- жалақы	960 000	2 880 000	3 120 000	3 120 000	3 360 000
- салықтар	209 850	780 300	818 730	861 003	907 503
ШЫҒЫНДАР ЖИЫНЫ (2)	1 689 850	5 220 300	5 498 730	5 541 003	5 827 503
БАСҚА ШЫҒЫНДАР	-				
КҮРДЕЛІ ШЫҒЫНДАР	875 050				
ҚАРЫЗДЫ ӨТЕУ					
ЗАЕМ БОЙЫНША СЫЙАҚЫНЫ ӨТЕУ					
БАСҚА ШЫҒЫНДАР ЖИЫНЫ(3)	875 050	-	-	-	-
КЕЗЕҢНІҢ АЯҒЫНДАҒЫ АҚША ҚАРАЖАТ	905 150	8 494 850	17 087 120	27 046 217	38 268 824



МҮМКІН ТӘУЕКЕЛДЕР

Жобаның тәуекелдік құраушысын бағалау үшін сыртқы және ішкі факторларға талдау жүргізу қажет. Сыртқы факторларға елдегі экономикалық ахуалға, өткізу нарықтарына байланысты қауіптер жатады. Ішкі – ұйымды басқарудың тиімділігі.

Клинингтік компанияны құру кезіндегі тәуекелдің негізгі факторларын және қауіп-қатерге ден қою тәсілдерін атап өтеміз. Сыртқы тәуекелдерге жатады:

Қызметтердің өзіндік құнын арттыру, бұл маржиналдық табыстың азаюына әкеп соғады. Тәуекелді төмендету өзіндік құнға үстеме баға қорын құру арқылы мүмкін болады, бұл қызметтер құнын көтермей шығындардың өсуін өтеуге мүмкіндік береді;

Қалада тікелей бәсекелестердің ашылуы клиенттердің жоғалуына, демпингке, маркетинг пен жарнамаға жұмсалатын шығындардың өсуіне әкеп соғады. Бұл тәуекелдің әсерін өз клиенттік базасын қалыптастыру, адалдық бағдарламаларын құру, эксклюзивті қызмет көрсетудің ұзақ мерзімді шарттарын жасасу кезінде төмендетуге болады.

Тәуекелдердің ішкі факторларына жатады:

- Клинингтік компания қызметкерлерінің құзыреттілігінің төмен деңгейі сатылымның құлдырауына, іскерлік беделінің нашарлауына және бәсекелестік күрестің қатандығына әкелуі мүмкін. Тәуекелді төмендетуге оқытудың тиімді жүйесі мен қызметкерлерді ынталандыру мүмкіндік береді;
- Клинингтік компанияның жұмысының маусымдылығы сату көлемінің төмендеуіне, персоналды ұстауға арналған шығындардың өсуіне әкеледі. Жарнамалық ұсыныстардың көмегімен, қызметкерлердің оқу уақытын ұйымдастырумен тәуекелді азайтуға болады;
- Жабдықтың сынуы клинингтік компанияның қызметінің тоқтатылуына және пайдасының бір бөлігін жоғалтуға әкеп соғады. Бұл қауіптің алдын алуға жабдықтарды жоспарлы тексеру және сенімді техника өндірушілерімен ынтымақтастық жүргізуге мүмкіндік береді.