

Бизнес-жоба

«Ветеринарлық қызмет ұйымдастыру»



2012 жыл

Мазмұны

Кестелер тізімі.....	3
Суреттер тізімі.....	4
Түйіндеме.....	5
Кіріспе	8
1. Жобаның концепциясы	9
2. Өнімнің (қызметтің) сипаты	10
3. Өндіріс бағдарламасы	11
4. Маркетингтік жоспар	12
4.1 Қызмет нарығының сипаты	12
4.2 SWOT-талдау.....	13
4.3 Маркетинг стратегиясы	14
5. Техникалық жоспарлау.....	16
5.1 Жобаның орналасқан территориясы және қысқаша сипаты	16
5.2 Инфрақұрылымы	16
5.3 Жобаның техникалық жағдаяттары	17
5.4 Жобаның конструктивтік шешімдері	17
5.5 Жобаның капиталдық шығындарын есептеу.....	18
6. ҰЙЫМДАСТЫРУ, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕР	20
7. Жобаны жүзеге асыру.....	22
8. Пайдалану шығындары.....	23
9. Жалпы және әкімшілік шығындар.....	24
10. Капитал мен қаржыландыруға қажеттілік.....	25
11. Жобаның тиімділігі.....	27
12. Әлеуметтік-экономикалық және экологиялық әсер	31
12.1 Жобаның әлеуметтік-экономикалық ахуалы	31
12.2 Экологиялық ахуалы.....	31

Кестелер тізімі

Кесте 1 – Жүзеге асыру жоспары	11
Кесте 2 – Қызметті сату көлемі	11
Кесте 3 – Сатудан табыс.....	11
Кесте 4 – Өскемен қаласы бойынша ветеринарлық қызмет нарығының сипаты.....	12
Кесте 5 – Өскемен қаласындағы ветеринарлық қызмет нарығы саласындағы бәсекелестік	13
Кесте 6 – SWOT-талдау	13
Кесте 7 – Қызметтің негізгі түрлері	14
Кесте 8 – Ветеринарлық қызметті ұйымдастыруға қажетті жабдықтар	16
Кесте 9 – Жоба бойынша капиталдық шығындар	18
Кесте 10 – Кәсіпорынның шаттық кестесі.....	20
Кесте 11 – Инвестициялық жобаны жүзеге асырудың күнтізбелік кестесі.....	22
Кесте 12 – Айналымдық шығындар құрамы	23
Кесте 13 – Жалпы және әкімшілік шығындардың құрамы, мың теңге	24
Кесте 14 – Инвестициялық салымдар	25
Кесте 15 – Жобаны қаржыландыру көзі	25
Кесте 16 – Несиелендіру шарттары	25
Кесте 17 – Несиені өтеу кестесі	26
Кесте 18 – Кәсіпорын қызметтерінің көрсеткіштері.....	27
Кесте 19 – Жобаның шығынсыздығы	27
Кесте 20 – Қаржылық-экономикалық тиімділігінің көрсеткіштері.....	28
Кесте 21 – Қауіпті PESTEL –талдау әдісі бойынша бағалау	29

Суреттер тізімі

сурет 1–. Үй жануары бар халық саны	12
сурет 2- Ұйымдастырушылық құрам	20
сурет 3 – Жобаның өзін-өзі ақтауы	29



Түйіндеме

Бұл бизнес-жоба Қазақстан Республикасының Шығыс-Қазақстан облысында (ШҚО) «Ветеринарлық қызмет ұйымдастыру» жобасының қаржылық-экономикалық тиімділігі мен техникалық тұрғыда жүзеге асырылуын түсіндіру мақсатында әзірленді.

Жобаның сипаттамасы

1. Жобаның атауы: «Ветеринарлық қызмет ұйымдастыру»;
2. Жобаның болжамдық орналасатын жері: Қазақстан Республикасы, ШҚО;
3. Жобаны жүзеге асырудың ұйымдастырушылық-құқытық үлгісі: жобаны Жауапкершілігі шектеулі серіктестік түрінде құрылытаны кәсіпорын жүзеге асырады.
4. Жобаның түрі: Start Up;
5. Жобаны жүзеге асыруды бастау: 2013 жылдың 1-тоқсаны;
6. Жобалық қуаттылыққа жету: 2013 жылдың 4-тоқсаны;
7. Жобаны игеру кезеңдері: дайындық кезеңі. Жобаны жүзеге асыру шарттары алдын-ала келістірілді, келісім-шарттар жасау, ЖЖҚ дайындау жүргізілуде, қажетті білікті мамандар шақырылған;
8. Жобаны жүзеге асыру үшін қажетті қаржылық ресурстар: Жоба бойынша жалпы біріктірілген инвестициялық жұмсалымдар 10,7 млн. теңгені (71,3 мың АҚШ доллары) құрамақ.

Жобаның стратегиялық мақсаттары:

1. Келушілерді қабылдауға арналған орын іздеу, жалпы ауданы 70 м²– жалға алынады;
2. Бұл жоба үй жануарлары үшін ветеринарлық қызметтер кешенін көрсетуді ұйымдастыру мақсатында жүзеге асырылмақ.

Жобаның экономикалық мақсаттары

1. жобаны жүзеге асыруға жұмсалатын инвестициялық қаражаттардың кепілді түрде қайтарылуын қамтамасыз ететін экономикалық негіз қалыптастыру;
2. табыстан алынған қаражаттар есебінен концентраттар өндіруді дамыту;
3. табыс алу;

бастапқы кезектегі мақсаттары:

1. Заманауи кәсіпорын құру;
2. Қызметкерлер іріктеу және үйрету, өндірістік қатарлар жұмысын ұйымдастыру;
3. Нарық көлемінің артуын ынталандыру арқылы өндірістің толық қуаттылыққа жетуін қамтамасыз ету;
4. Компанияның жағымды имиджін қалыптастыру;

5. Нарықта орын нығайту және қызметтер көлемін арттыру.

Инвестициялар (жобаның құны) және қаржыландыру

Жоба бойынша біріктірілген инвестициялық шығындар 10,7 млн. теңге (71,3 мың АҚШ доллары) болады деп жоспарлануда, ал жобаны қаржыландырунесиелік ақша қаражатын тарту арқылы жүзеге асырылатын болады.

Жобаның мерзімдері және кезеңдері

Инвестициялық жобаның инвестиция алдылық кезеңі – 2012 жылдың 4-тоқсаны.

Жобаны жүзеге асыруды бастау – 2013 жылдың 1-тоқсаны.

Құрылыс-жабдықтау жұмыстарын атқару 2013 жылдың қаңтарынан бастап 2013 жылдың наурызына аралығында болмақ.

Ветеринарлық қызметтің жұмысын бастауы 2013 жылдың қыркүйек-қазан айларына жоспарланған.

Инвестициялық жобаның осы бизнес-жобасы бойынша есептеулер 2012 жылдың желтоқсан айында қалыптасқан нарықтық ақпараттар негізінде орындалды. Есептеулер барысында ақша бірлігіне теңге алынды. Қаржылық-шаруашылық қызметін жобалау уақыты 5 жыл. Инвестициялық жобаның дисконтталған өзін-өзі ақтау мерзімі 4,1 жыл. Жобаның таза дисконтталған пайдасы 16,9 млн. теңге. Кірістіліктің ішкі нормасы 21,6%.

Инвестициялық жоба өзін-өзі ақтай алады және жобаның бастамашыларына қосымша табыс алуға мүмкіндік береді, жоспарлаудың барлық уақытында ақша қаражаттарының қалдық көрсеткіштері оң болып қалады. Жоба бойынша салыстырмалы көрсеткіштер кестеде берілген.

Инвестицияның тиімділігі, жобаның өзін-өзі ақтауы

Атауы	Мәні
Өзін-өзі ақтаудың дисконтталған мерзімі	4,1 жыл
Келтірілген таза табыс (NPV)	16,9млн. тңг
Рентабельділіктің ішкі нормасы (IRR)	21,6%
Дисконтталған инвестициялық шығындар мөлшерлемесі	10%

Жобаны жүзеге асыру мынадай жетістіктерге жетуге мүмкіндік береді:

1. ҚР ШҚО территориясында ветеринарлық қызмет көрсетуге арналған инфрақұрылым қалыптастыру;
2. Қазақстанның нарығында бәсекеге қабілетті ветеринарлық қызмет көрсету;

3. доктор, әкімші, адамдар мен қосалқы жұмыскерлер тұлғасында жаңа, ақысы жоғары жұмыс орындарын қалыптастыру;
4. салық түрінде бюджетке түсімді ұлғайту;
5. қызметтер саласына инвестиция тарту.



Кіріспе

Бұл бизнес-жоба "Ветеринарлық қызмет ұйымдастыру" жобасын инвестициялаудың негізділігін экономикалық тұрғыда түсіндіруге арналған.

Бизнес-жобада инвестициялық есептеулер жасау үшін қажетті барлық ақпараттар берілген, соның ішінде кірістердің, жобаны жүзеге асыру барысында талап етілетін шығыстардың және негізгі салымдардың негізгі түрлері берілген. Сонымен қатар Қазақстан Республикасындағы ветеринарлық қызмет нарығының саипаттамасы оған қатысты сұраныс пен тұтыным динамикасы көрсеткіштерімен бірге, сонымен қатар бағалық көрсеткіштерімен бірге ұсынылған. Аталған көрсеткіштер негізінде жобаны жүзеге асыру барысында нарықтың даму көрсеткіштеріне болжам жасалған. Инвестициялық жобаның тиімділігі мен тәуекелдеріне баға берілген және жобаның негізгі интегралдық көрсеткіштері – таза дисконттық табыс (NPV), кірістіліктің ішкі нормасы (IRR), кірістілік индексі (PI), өзін-өзі ақтаудың дисконттық кезеңі (DPP) нарықтың нақты даму қалпының негізіне бағыттала отырып есептеген.

Ұсынылған бизнес-жобаның көмегімен әлеуетті инвесторлар аталмыш жобаға қаражат енгізудің тиімділігін бағалай алады, жобаны қаржыландырудың неғұрлым тиімдірек үлгісін таңдау мүмкіндігіне, сонымен қатар құрылысқа үлестік қатысу арқылы пайда алу мүмкіндігіне ие болуға болады.

Жобаның тиімділігін экономикалық тұрғыда түсіндіру үшін есептеулер жасауға пайдаланылған деректердің негізгі көздері мыналар болды:

1. БАҚ пен Ғаламтордың ашық көздерінен алынған ақпараттар;
2. ҚР статистика Агенттігінің статистикалық деректері, талдаулық шолулар және баспасөз хабарламалары

Инвестицияның тиімділігін бағалау мақсатында есептеулер жүргізу барысында дисконтталған ақша ағымы әдісі қолданылды (FCF).

Зерттеулер 2012 жылдың желтоқсанында жүзеге асырылды.

1. Жобаның концепциясы

Жобаның концепциясында ҚР ШҚО (Өскемен қаласында) ветеринарлық қызмет көрсетуді ұйымдастыру қарастырылған.

Жобаның мақсаты – үй жануарларына арналған ветеринарлық қызметтер кешенін көрсету.

Мақсаттық топ үй жануарлары бар Өскемен қаласының тұрғындары болады деп жоспарлануда.

Көрсетілетін қызметтердің бәсекелестік артықшылықтары:

1. нақты диагностикаға бағытталуы;
2. зертханада және бір орында барлық қажетті жабдықтар мен құралдардың болуы;
3. қызметке халықтың қол жетімділігі.

Бұл бизнес-жоба әрекет етуге арналған соңғы үлгідегі нұсқаулар болып табылмайды, тек осындай бизнес-идеяның әлеуетті даму мүмкіндіктерін қарастыратын құрал болып саналады. Сондықтан аталған жобаны жүзеге асыру барысында сату бағдарламасының да, шығарылатын өнім түрлерінің де өзгеруі мүмкін.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

2. Өнімнің (қызметтің) сипаты

Ветеринарлық қызмет (емхана) Өскемен қаласында (ҚР ШҚО) орналастырылатын болады.

Қызметтің ветеринарлық кабинеті ветеринарлық қызметтің келесі түрлерін көрсететін болады: жануарларды вакцинацилау (жоспарлық егу), ол үшін импорттық вакциналар қолданылады және жануардың құжатында ол туралы белгі жазылады; иттер мен мысықтарды прогрессивтік бейинвазиялық (ауыртпайтын) әдістермен емдеу, емдеу барысында акупунктуралар, лазерлер, новокаиндік блокадалар, ұлпалық терапия, гемотерапия және т.б. қолданылатын болады.

Жануарлар ауруын диагностикалауда зерттеудің УДБ, рентген, ЭКГ, УКС сияқты құралдарын пайдалану жоспарлануда, мәселен теміреткі, қан сынамасын, зәр, үлкен дәрет, жас, түрлі бөлінімдер және т.б. талдануы үшін.

Сонымен қатар күрделі емес хирургиялық оталар жасалатын болады: мысықтар мен еркек жануарларды піштіру, мысықтар мен еркектерін тазарту, кесаревтік кесу, құлақ қуысында ұйыған қанды ашық түрде алу, тіс жұлу, тістерін ультрадыбыспен тазарту, жараны залалсыздандыру, гипс орау және тағы да басқалар.

Қажет болған жағдайда жануарларды гумандық жайландыру (эвтаназия) және денелерін кремациялау жасалатын болады. Сондай-ақ жануарла жеке түрде кремациялау және күлін иесіне қайтару қызметі де қарастырылатын болады.

Болашақта үйге баратын ветеринарлық дәрігерлер тобын жасақтаған дұрыс, олар қызмет тұтынушысына барып, барлық құралдарды пайдалана отырып тиісті қызмет түрін көрсетеді, соның ішінде УДЗ, рентген, ЭКГ бар. Зертханада сараптау үшін қажетті анализдер алады.

3. Өндіріс бағдарламасы

Кесте 1 – Жүзеге асыру жоспары

Жүзеге асыру жоспары		2013	2014	2015	2016	2017
Қызмет көрсету, келуші/күніне	%	24,1%	93,3%	100,0%	100,0%	100%

Кесте 2 – Қызметті сату көлемі

Жүзеге асыру көлемі (бірлікпен)		2013	2014	2015	2016	2017
Қызмет көрсету, келуші/күніне	Мың д.	11	14	15	15	15

Кесте 3 – Сатудан табыс

Сатудан табыс		2013	2014	2015	2017	Барлығы
Қызмет көрсету, келуші/күніне	млн. тг	3,5	17,9	19,2	19,2	78,9
Барлығы	млн. тг	3,5	17,9	19,2	19,2	78,9



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

4. Маркетингтік жоспар

4.1 Қызмет нарығының сипаты

ҚР ауыл шаруашылығы Министрлігінің агроөнеркәсіп секторы бойынша мемлекеттік инспекция Комитетінің талдау қызметінің деректері бойынша Қазақстан Республикасындағы ветеринарлық емханалардың шамамен 50% жағдайы мәз емес. Емханалардың көбісінде қажетті жабдықтар жоқ, басым көпшілігінде кадрлар жиі ауысады, нәтижесінде қызметкерге қойылатын талап төмендейді. Көптеген емханалар орындарын жалдап отыр, бұл орайда олар жалдау ақысын төлеу мәселесінде қиналады.

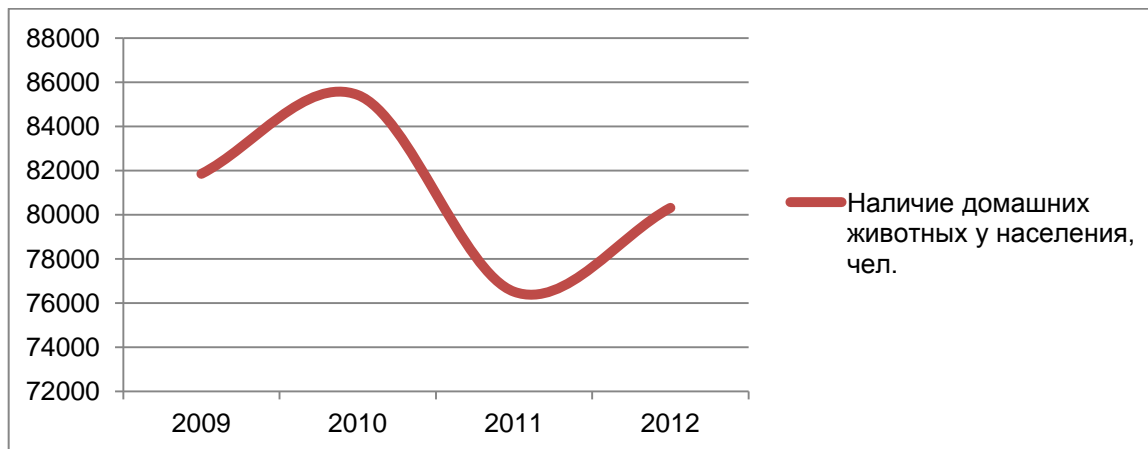
Көптеген аймақтық ветеринарлық емханалар жеке секторларда орналасқан, демек қызмет көрсету маман тұратын жерде тікелей ұйымдастырылады. Соған қоса ветеринарлық қызметердің көбісі сертификатсыз әрекет етуде, ал тұтынушы өзі тәуекел жасай отырып олардың көмегіне жүгінуге мәжбүр.

Сала бойынша нарықтағы жағдайдың сипаты:

1. өскемен қаласында және аймақтарда ветеринарлық емханалар жеткіліксіз;
2. емханалардың көбісінде қажетті жабдықтар мен саймандар жоқ;
3. кадрлар жиі ауысады, салдарынан ветеринарлық емхана штаты толық емес;
4. ветеринарлық қызметтің сапасы төмен.

Кесте 4 – Өскемен қаласы бойынша ветеринарлық қызмет нарығының сипаты

Атауы	2009	2010	2011	2012
Халық саны, адам	314812	316374	318812	321250
Үй жануары бар халық саны, адам	81851,12	85420,98	76514,88	80312,5



сурет 1–. Үй жануары бар халық саны

Ақпарат көзі: ҚР ауыл шаруашылығы Министрлігінің агроөнеркәсіп саласы бойынша мемлекеттік инспекция Комитеті

Ветеринарлық қызмет ұйымдастыру

Кесте 5 – Өскемен қаласындағы ветеринарлық қызмет нарығы саласындағы бәсекелестік

Фирманың атауы	Заңдық (нақты) мекен-жайы
"ZOOVITA", Шығыс-Қазақстан ветеринарлық орталығы	Тәуелсіздік даңғ., 103
"АлАн" Зооветорталық	Гоголь көш., 6
"Бетховен", ветеринарлық кабинет	Қабанбай батыр көш, 112
"Вет-эксперт", ветеринарлық кабинет	Ворошилов көш., 99
"Ветеринарлық емхана"	Леваневский көш., 9
"Вита"	Литвинов көш., 10
"Доктор Айболит" ЖШС	Киров көш., 65
"Лада-Н" ЖК	Космическая көш., 8/1
"Фауна" ЖК	Ворошилов көш., 147
Басқалар	

Негізгілер ретінде қызметтің максималды дифференцияциясының бәсекелік стратегиялары пайдаланылады, оған қызмет түрлерінің сан алуандалуы арқылы қол жеткізіледі:

- (а) қызмет түрлері бойынша,
- (в) баға бойынша,

Ветеринарлық емханалар нарықта тұтынушыларға көп түрлі қызмет көрсететін компаниялардың басымшылыққа ие екеніне үйренген, сондықтан олардың өздерінің өзгеге ұқсамайтын эксклюзивтік элементтері бар.

Бәсекелестіктің басқа құралдары ішінде мыналар да бар:

- Сапа;
- Баға.

4.2 SWOT-талдау

Мүмкіндіктерді анықтау үшін және өнімнің нарықта алға жылжылуының қауіптерін бағалау үшін SWOT-талдау жасап көрейік, оның нәтижелері кестеде берілген.

Кесте 6 – SWOT-талдау

Күшті жақтары		Әлсіз жақтары	
Бәсекелестікпен күрес стратегиясы қалыптасқан	5	Білікті мамандардың жиі ауысуы	2
Өзіндік тауар өндірісі мен инфрақұрылымның болуы	5	Қызметкерлерді ынталандыру жүйесінің әлсіздігі	2
Ауыз суынөндірудің заманауи технологиясы бар	5		
Басқарушылық мамандардың біліктілігі	5		
Қауіптері		Мүмкіндіктері	

Кәсіпорын қызметі мен оның стратегиясын дамытуды жоспарлау әлсіз	1	Үздік өндірістік технологиялар мен маркетингтік технологияларды тиімді пайдалану	5
Қаржылық ахуалдың сыртқы факторларға айтарлықтай тәуелділігі	2	Көрсетілетін қызмет сапасын жетілдіру	4
Рейдерлік қамтылу қауіпі	1	Тауарлық өнімдердің, қызметтердің номенклатурасын арттыру	5
Нарыққа неғұрлым ірі компанияның келуі	2	Қызметті кеңейту. ҚР ШҚО емханалар желісін қалыптастыру	5

* Сандық баға (1 бастап 5 ұпайға дейін)

4.3 Маркетинг стратегиясы

Өскемен қаласында ветеринарлық қызмет көрсетудің тиімді жүйесін ұйымдастыру.

Негізгі қызметтер мыналар болады:

1) Ветеринарлық қызметтер кешені

Масқаттық топ: үй жануарлары бар ҚР халқы.

Жобаның маркетингтік стратегиясын дайындауға ұсынылатын тауарлар, бағалар, дистрибуция және алға жылжыту бағытында стратегия әзірлеу кіреді. Төменде аталған бағыттар бойынша әзірленген стратегия берілген.

Қызмет көрсету стратегиясы

Тауарлардың негізгі түрі мен оларға ұсынылатын болжамдық бағалар 7-кестеде берілген.

Кесте 7 – Қызметтің негізгі түрлері

№р/с	Тауардың атауы	Өлшем бірлігі	Сату бағасы
1	Ветеринарлық қызметтер	Орташа түбіртек	3500 теңге

Баға стратегиясы

Баға стратегиясы мынадай шараларды қарастырады:

1. бәсекелестердің бағалық саясатын барлау;
2. жеңілдіктер жүйесін пайдалану;
3. жұмсалған қаражаттардың жабылуы мен қолданыстағы әрекет етуші заңнама талаптарын ескере отырып баға қалыптастыру («шығыстар плюс» стратегиясы);
4. төлеудің икемді түрлерін қалыптастыру – төлемді кешіктіре қайтару жүйесін енгізу.

Алға жылжыту стратегиясы

Алға қойылып отырған маркетингтік мақсаттарға жету Компанияданбағыттың таңдалып алынған тұстарын жүзеге асыруға бағытталған шаралар кешенін әзірлеуді талап етеді.

Қызметтерді алға жылжыту бойынша шаралар кешеніне жарнамаларды енгізу ұсынылады. өнімдер мен қызмет түрлерін алға жылжытудың құралдары ретінде мыналар пайдаланылады:

1. Арнайы баспа құралдары;
2. Арнайы ТВ және Радио бағдарламалары;
3. Дербес сайт;
4. Ғаламторлық маркетинг

4.4 Тарату әдістері және арналары. Таратуды ынталандыру

Бұл жобаның бағалық саясаты тауарлардың жоғары сапалы болуына сай келеді, сол арқылы тұтынушылардың жақсы пікіріне ие болады. Бағыттау қағидаты да осыған негізделген. Басты назарды жоба тауарларына билік етіп тұрған орташа нарықтың бағаны ескере отырып дифференциалданған бағаны қалыптастыруға аударған абзал.

Бағаны қалыптастыру қағидаты тұрақты және ауспалы жұмалымдарды төмендету болып табылады, бірақ саудаланатын тауардың спасына нұқсан келтірмеу керек. Бағалық ынталандыру ретінде тұрақты алармандар үшін жеңілдіктер жүйесі қолданылатын болады.

Қажет болған жағдайда бағалық дискриминация саясаты да қолданылады

Ұсынылып отырған дифференциялық әдіс тиімді болып табылады, себебі нарықта қандай да бір өзгерістер болғанда компания оларға неғұрлым тез арада әрекет ете алады.

Сонымен қатар жарнаманың тиімділігі мен имиджді қалыптастыру үшін мыналар болуы керек:

1. ветеринарлық қызмет жұмыскерінің кәсібилігі;
2. жұмыстың жеделдігі;
3. алармандар қажеттілігіне бейімделу және оларды толық қанағаттандыру;
4. қызмет көрсету сапасының мінсіздігі;
5. міндеттемелерді нақтылап анықтау және толығымен орындау;
6. нарықта үнемі болу;
7. көрмелерге, тұсау ксерлерге қатысу.

Дайындалған маркетинг жүйесі кәсіпорынға алға қойған маркетингтік мақсаттарға жетуіне және нарықтағы өз орнын нығайтуына мүмкіндік береді.

5. Техникалық жоспарлау

5.1 Жобаның орналасқан территориясы және қысқаша сипаты

Жобаның жүзеге асырылу орнын таңда ең алдымен халыққа жақындығына байланысты жасалды, ҚР ШҚО тұрғындар саны 2012 жылдың қарашасында 1,4 млн. адам болды.

Жобаны жүзеге асыру үшін жаңадан салуға қарағанда орында жалға алған тиімді. Бұл келесі факторлармен түсіндіріледі: капиталдық шығындарды азайту (орында жөндеп, әрлеуге кететін шығындар құрылысқа кететін капиталды шығынға қарағанда біршама аз), орын құрылысы барысында жергілікті билік органдарымен жер телімін сатып алу және емхана құрылысы бойынша бірқатар келістіру әрекеттерін жасау керек (бұл жобаның құны мен жүзеге асырылуы мерзімін айтарлықтай қымбаттатады).

5.2 Инфрақұрылымы

1. электрмен жабдықтау – қала желілеріне қосылу жоспарлануда;
2. су тарату – жоба жүзеге асырылатын орынға жақын маңда орталық коммуникация бар;
3. автожолдар.

Ветеринарлық қызмет үшін қажетті жабдықтарды төменнен қараңыз (8-кесте).

Кесте 8 – Ветеринарлық қызметті ұйымдастыруға қажетті жабдықтар

Атауы	Құны, мың тңғ.
Медициналық жабдықтар	5055
Жедел әрекеттерге арналған үстел	323
Шам	345
Хирургиялық саймандардың толық 2 шағын жинағы	63
Электрлік залалсыздандырғыш	9
рентген-аппарат	1020
УДБ	950
Компьютерлік томография аппараты	1055
Зертханаға арналған жабдықтар	1170
Басқа да жабдықтар және жұмсалатын материалдар	120
Қосалқы жабдықтар	222
Биоқалдықтар сақтауға арналған мұздатқыш камера	75
Жануар денесін жағуға арналған арнайы пештер	147
Кеңселік жиһаз	274
Жануарды карауға, тексеруге арналған үстел	10
Медикаменттер сақтауға арналған шкафтар, 2 дана	47
Келушілерге арналған диван, 2 дана	70
Тоңазытқыштар	45
Жұмыскерлерге арналған үстелдер мен орындықтар	78

5.3 Жобаның техникалық жағдаяттары

Жобаның техникалық шешімдері ветеринарлық дәрі-дәрмектерді пайдалану мен сақтау бойынша ең үздік, заманауи технологияларды пайдалануға негізделген, әрекет ететін қолданыстағы нормалар мен ережелерге сай келеді және еңбекті қорғау, қауіпсіздік техникасы мен өрт-жарылыс қауіпсіздігі талаптары сақталған жағдайда ғимараттар мен ұймараттардың қауіпсіз қолданылуын қамтамасыз етеді.

Жоба «Еңбекті қорғау бойынша сала аралық ережелерге», әрекет етуші СНЖЕ талаптарына, СН, технологиялық жобалау нормаларына және басқа да нормативтік құжаттарға сай дайындалды.

5.4 Жобаның конструктивтік шешімдері

Терапевттік кешенді бағдарламаға мыналар кіреді:

- Дәрігердің тексеруі, анамнез жинау, тексеру бағдарламасын жасау;
- Кең ауқымды түрде зертханалық әдіспен қанрды, зәрді тексеру;
- Ағзадағы зат алмасуды тексеру;
- Рентген;
- Егулерді бақылау;
- ЭКГ;
- Күре тамыр қысымын тексеру;
- Шапты, жамбас, жүрек бөліктерін УДБ тексеру;
- Компьютерлік томография;
- Дәрігермен қорытынды кеңесу, тексеру нәтижелерін талқылау, әрі қарай тексеру немесе емдеу қажет болғанда ұсыныстар жасау.

Чек-ап

Қолданылатын әдістің мәнісі науқасқа қойылған диагнозды растау немесе жоққа шығару ғана емес, сонымен қатар денсаулыққа толық болжам жасау болып табылады. Басқаша сөзбен айтқанда, барлық ағзаның күйі туралы толық мағлұмат алу, маңыздысы –ең қолайлы әдіспен. Бған заманауи инновациялық технологиялар арқылы қол жеткізуге болады.

Замануи технологиялар және аса жоғары құзіреттілік ветеринарлық дәрігерлерге жылдам арада әрі кәсіби түрде медициналық диагностика жасап, кез-келген ауруды бастапқы кезінде анықтауға мүмкіндік береді. Соған қоса наркозға, эндоскопияға, теріні кесуге және т.б. қатысты оталық әрекеттер жасау қауіпі шеттетіледі.

Чек-апбағдарламалар:

- Толық алдын алу-сауықтыруға бағытталған «Чек-ап» тексерістері;
- Гастроэнтерологиялық тексеру;
- Кардиологиялық тексеру;
- Пульмонологиялық тексеру;
- Урологиялық тексеру;
- Гинекологиялық тексеру;
- Неврологиялық тексеру;

Дәрігерлердің ұсыныстары бойынша мынадай диагностикалық тексерулер жасалуы мүмкін:

- Компьютерлік томография
- Қан мен зәрді зертханалық тексеру
- Ағзадағы зат алмасуды зерттеу
- Шап-бұт маңы органдарын сонографиялық тексеру (УДБ)
- Омыртқа мен буындарды тексеру

Диагностикалық тексерулер аяқталғаннан кейін үй жануарының күйі туралы толық мағлұмат беріледі.



5.5 Жобаның капиталдық шығындарын есептеу

Кесте 9 – Жоба бойынша капиталдық шығындар

Атауы	Бағасы, мың тңг
Технологиялар мен жабдықтар сатып алу	5551
Жайды жөндеу және қайта жабдықтау	620
Жобаны ұйымдастыруға жұмсалатын басқа да инвестициялық	480

шығындар (жер телімін сатып алу, өндірісті бастапқы іске қосу және т.б.)	
Барлығы	6651



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

6. ҰЙЫМДАСТЫРУ, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕР

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық құрамы келесі түрде, сурет төменде берілген (2-сурет).



сурет 2- Ұйымдастырушылық құрам

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

Жобаның пайдалану кезеңінде жаңа жұмыскерлер тартылатын болады, төменде жоспарлық штаттық кесте берілген.

Кесте 10 – Кәсіпорынның штаттық кестесі

Лауазымның атауы	Қызметкерлер саны	Бірлігіне айлық еңбек ақы (мың теңге)	Жылдық ЕАҚ (мың теңге)
Ұйымның барлық қызметкерлері			
Директор	1	135	1 620
Бас есепші	1	75	900
Доктор	2	77	1 848
Доктордың көмекшісі	1	35	420
Әкімші	1	35	420
Жинаушы	1	16	192
Барлығы кәсіпорын бойынша	7		5 400

Әр жұмыскермен жеке-жеке еңбек келісім-шарттары жасалады, онда олардың құқықтары мен міндеттері көрсетіледі, жұмыс күні мен ішкі тәртіп, жұмыс орнының жабдықталуы жазылады.

Жұмыскерлердің жалпы штаты 7 адамды құрайтын болады. Жұмыскерлерді қабылдау барысында аталған сала бойынша кемінде 5 жыл жұмыс өтілі бар білікті мамандар таңдалатын болады.



7. Жобаны жүзеге асыру

Инвестициялық жобаның инвестиция алдылық кезеңі – 2012 жылдың 4-тоқсанына дейін.

Инвестиция алдылық кезеңге қызметтің келесі түрлері енеді:

- тауар тарату нарығын зерттеу, өнім, жұмыс, қызмет нарығын зерттеу (әрі қарай өнім) және олардың сегменттерін, шикізаттық аумақтарын, өндіріс баланстарын және тұтынылуын қадағалау, мүмкін алармандарды анықтау және алармандар базасын қалыптастыру;
- инвестициялық жобаның қаржылық-экономикалық есептеулерін жасауға қажетті бастапқы деректерді анықтау;
- инвестициялық жобаны қаржыландыру көзі мен жүйесін анықтау;
- инвесторлар іздеу.

Инвестиция алдылық кезеңде инвестициялық жобаны жүзеге асырудың негізділігі мен бизнес-жоспар дайындау туралы нақты шешім қабылданатын болады (тапсырыс беруші, инвесторлар және басқа да мүдделілер қабылдайды).

Барлау жұмыстары жүргізіледі, жобалық-жобақаржылық құжаттар дайындалады, жабдық жеткізу және өнімді сату бойынша келісім-шарттар жасалады.

Инвестициялық жобаның инвестициялық кезеңі:

Жабдықты сатып алу және тасымалдау, құрылыс-жөндеу жұмыстарын, жабдықтарды орналастыру жұмыстарын, іске қосу және өндірісті қолданысқа тапсыру 2013 жылдың қаңтарынан бастап 2013жылдың қыркүйегіне дейін орындау жоспарланып отыр.

Инвестициялық жобаның қолдану кезеңі:

Ветеринарлық қызмет бойынша жұмыс бастау уақыты 2013 жылдың қазаны деп жоспарланған.

Инвестициялық жобаны жүзеге асырудың күнтізбелік кестесі төменде берілген.

Кесте 11 – Инвестициялық жобаны жүзеге асырудың күнтізбелік кестесі

Жобаны жүзеге асыру кезеңдері	2013 жыл (айлар)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Жөндеу жұмыстары												
Жабдық сатып алу												
Қызметкерлер қабылдау												
Іске қосу жұмыстары												

8. Пайдалану шығындары

Пайдалану шығындары ауыспалы шығындардан тұрады.

Кесте 12 – Айналымдық шығындар құрамы

№ р/с	Жабдықтар және материалдар	Құны, мың теңге				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Медикаменттер	660	840	900	900	900
2	ЕАҚ	2 880	2 880	2 880	2 880	2 880
3	Коммуналдық төлемдер	545	545	545	545	545
	Барлығы	4 085	4 265	4 325	4 325	4 325

Ауыспалы шығындарға өндірістік қызметкерлердің 2880теңге көлеміндегі жыл сайынғы еңбек ақылары енгізілген.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

9. Жалпы және әкімшілік шығындар

Кесте 13 – Жалпы және әкімшілік шығындардың құрамы, мың теңге

Шығындар	2013	2014	2015	2016	2017
ЕАҚ	2 520	2 520	2 520	2 520	2 520
Жарнама	275	275	275	275	275
Қызмет көрсету және НҚ жөндеу	555	611	616	617	617
Орынды жалдау	1 008	1 008	1 008	1 008	1 008
БАРЛЫҒЫ	4 358	4 414	4 419	4 420	4 420



DAMU

ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

10. Капитал мен қаржыландыруға қажеттілік

Қорытынды салымдар жоба бойынша 10 736мың теңгені құрайды. Оның 5551мың теңгесі (ҚҚС бірге) –технологиялар мен жабдықтар сатып алуға жұмсалады. Орынды жөндеуге және қайтадан жабдықтау жұмсалатын жабдықтар 620 мың теңге. Іске қосу-реттеу жұмыстары жалпы жұмысты ұйымдастыру бойынша 480мың теңге болады. Айналымдық капиталға жұмсалатын ветеринарлық қызметтің 1 жылдық жұмысы үшін 4085 мың теңгені құрайды.

Кесте 14 – Инвестициялық салымдар

Инвестициялық салымдар	Өлшем бірлігі	Бірлігіне бағасы, мың теңге	Саны	Құны, мың теңге
Технологиялар мен жабдықтар сатып алу	дана	5551	1	5551
Орында жөндеу	-			620
Іске қосу жұмыстары	а/сағ	480	1	480
Айналымдық капитал (жарнамамен бірге)	а/сағ	4085	1	4085
Барлығы инвестициялар	теңге			10116

Жоба несиелендірудің келесі шарттары негізінде есептелді:

1. несие сомасы – 6442мың теңге;
2. сыйақының жылдық мөлшерлемесі – 7%;
3. жоба уақытының есептік мерзімі – 5 жыл;

Кесте 15 – Жобаны қаржыландыру көзі

Қаржыландыру көзі, мың теңге	Мөлшері	Кезеңі	Үлесі
Өзіндік қаражат	4046	01-06.13	40%
Несиелік қаражаттар	6070	01.13-12.17	60%
Барлығы	10 116		100%

Кесте 16 – Несиелендіру шарттары

Көрсеткіштер	Мәні
Несие мөлшері	6070
Жылдық пайыз	7,0%
Бөліп төлеу кезеңі	0
Жылына жасалатын төлем саны	12
Негізгі қарыз бойынша жылдық төлем	1214

Кесте 17 – Несиені өтеу кестесі

Күні	Негізгі қарыз, мың теңге				Сыйақы, мың теңге			
	Жыл басындағы қалдық	Түсім	Төлеу	Жыл соңындағы қалдық	Жыл басындағы қалдық	Есептелді	Өтелді	Жыл соңындағы қалдық
2 013	6 070	6 070	1 214	4 856	425	425	425	0
2 014	4 856		1 214	3 642	340	340	340	0
2 015	3 642		1 214	2 428	255	255	255	0
2 016	2 428		1 214	1 214	170	170	170	0
2 017	1 214		1 214	0	85	85	85	0
Барлығы			6 070			1 275		



DAMU
 ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

11. Жобаның тиімділігі

Жобаның табысты бөлігі негізгі қызметтен құралады, демек ветеринарлық қызмет көрсетуден тұрады. Жобаның қаржылық үлгісінің табысты бөлігін есептеу қызметтің бірлігіне орташа нарықтың баға бойынша жасалды. Атқарылатын қызметкер маржа 105,9% шамасында деп жоспарланады.

Кесте 18 – Кәсіпорын қызметтерінің көрсеткіштері

Көрсеткіштері	Көрсеткіштердің мәні, мың теңге (2013-2017 жж.)
Сату мөлшері арту қорытындысымен	78 886
Ақша ағымының таза құны (NPV)	16 949
Таза табыс арту қорытындысымен	8 236

Өнім саудасынан түсетін жылдық валдық табыс 2017 жылы 19,2 млн. теңге болады. Табыстың күтілетін бөлігі (табыс салығы төленгеннен кейін) 2017 жылы жоба бойынша 5,7 млн. теңгеге жетеді.

Пайданың нормасы салықтық, пайыздық және орын алуы мүмкін инфляциялық құбылыстарды ескере отырып есептелді.

Тұтас алғанда жоба бойынша күтілетін ақша ағымы оң нәтижелі. Валдық кірістің жоспарлы мөлшері жобаның операциялық қызметтеріне қатысты барлық шығында жабады және жобаның табысты деңгейі болады деп жоспарлауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның баға қалыптастыруы нарықтық әдіспен орындалады. Осылайшы, барлық шығыстарды есептегеннен кейін өнімнің өзіндік құны анықталады, кәсіпорын маржалық үстеме баға қосатын болады, ол қызметтің нарықтық соңғы бағасын анықтауды қамтамасыз етеді.

Жобаның шығынсыздығына жасалған талдау кәсіпорынның тұрақтылық қорының үлкендігін көрсетті (70 %), бұл жобаның рентабельділігінің жоғары екендігін білдіреді (19-кесте).

Кесте 19 – Жобаның шығынсыздығы

Кезең	2013	2014	2015	2016	2017
Қызмет көрсетуден табыс	3 513	17 885	19 163	19 163	19 163
Баланстық табыс	-13 320	4 599	5 576	5 652	5 729
Қызметтің толық өзіндік құны	8 443	8 679	8 744	8 745	8 745
Тұрақты шығыстар	4 358	4 414	4 419	4 420	4 420
Ауыспалы шығыстар	4 085	4 265	4 325	4 325	4 325
Шектік кіріс мөлшері	-572	13 620	14 838	14 838	14 838
Пайдадағы шектік кіріс үлесі	-0,163	0,762	0,774	0,774	0,774
Шығынсыздық шегі	-26 773	5 796	5 707	5 708	5 708

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының қоры (%)	862%	68%	70%	70%	70%
Шығынсыздық	-762%	32%	30%	30%	30%

Жобаның қаржылық-экономикалық тиімділігін есептеу барысында дисконттық мөлшерлеме 10% болып қабылданды.

Қаржылық – экономикалық үлгіні есептеу барысында (жоспарлау уақыты– 5 жыл) жоспарланған ақша ағымдары негізінде жобаның қаржылық – экономикалық тиімділігінің көрсеткіштері төмендегідей болды.

1) Жобаның рентабельділігінің индексі (PI) 4,22 болды, өз саласы бойынша жоғары рентабельді, салынған капиталдың қайтарылымы орташа нарықтық екендігін білдіреді;

2) Ақша ағымдарының таза келтірілген құны жоба бойынша (NPV) – 16 949 мың теңге. Бұл көрсеткіш дисконтталған ақша ағымдарының оң деңгейде екендігін білдіреді, ол жобаны жүзеге асырудан алынады, жобаның қаржылық қайтарымдылығының жоғары екендігін көрсетеді және жобаны инвестициялық тұрғыдан тартымды етіп танытады;

3) Рентабельділіктің ішкі нормасы (IRR) – 21,6%. Дисконттау мөлшерлемесі 10% болғанда қаржылық тұрақтылығы аса жоғары және саланың инфляциялық қысымы салдарынан болатын құбылысқа төзімділігі жоғары;

4) Жобаның өзін-өзі ақтауының қарапайым мерзімі – 3,6 жыл.

Тұтас алғанда, жобаның қаржылық-экономикалық тиімділігі бойынша алынған көрсеткіштерге сүйенсек оның қаржылық тұрғыда жүзеге асыруға қабілеттілігі туралы және қауіптер деңгейінің шартты екендігі туралы қорытынды жасауға болады.

Кесте 20 – Қаржылық-экономикалық тиімділігінің көрсеткіштері

Кірістіліктің ішкі нормасы IRR	21,6%
Таза келтірілген табыс NPV	16 949
Жобаның өзін-өзі ақтауының қарапайым мерзімі - PBP (жыл)	3,6
PV inv	9 760
PV oper	41 231
Рентабельділік индексі PI	4,22



сурет 3 – Жобаның өзін-өзі ақтауы

Алынған көрсеткіштер ветеринарлық қызмет көрсету жобасын экономикалық тиімді және жоспарланған шығындар мөлшері орынды әрі тиімді, экономикалық нәтижесі оң деп сипаттай алады.

Кесте 21 – Қауіпті PESTEL –талдау әдісі бойынша бағалау

№р/с	Қауіптің атауы	Қауіпті бағалау
1	Саяси факторлар (Political)	Жоқ
	Барлығы қауіп деңгейі:	төмен
2	Әлеуметтік факторлар (Social)	Жоқ
	Барлығы қауіп деңгейі	төмен
3	Экологиялық факторлар (Ecological)	Экологиялық қауіпсіз өнім шығару
	Барлығы қауіп деңгейі	төмен
4	Сыртқы ортаның экономикалық факторлары (Economic)	Салық салу мөлшерлері Инфляция деңгейі Өнімді тарату бойынша коммерциялық тәуекелдер Ұйымның қаржылық тұрақтылығы
	Барлығы қауіп деңгейі:	төмен
5	Сыртқы ортаның технологиялық факторлары (Technological)	бәсекелестердің өзіндік бағаны төмендетуге, өнімділікті арттыруға мүмкіндік беретін жаңа технологиялар енгізуі

	Барлығы қауіп деңгейі:	төмен
6	Заңгерлік факторлар (Legal)	Компания қызметіне әсер етуі мүмкін заңнамалық өзгерістер.
	Барлығы қауіп деңгейі:	Орташа
7	Барлығы қауіп деңгейі жоба бойынша:	Төмен

Тұтас алғанда PESTELәдісі бойынша бағаланған қауіп деңгейі төмен деп бағаланды, себебі қарастырылған қауіптер мен тәуекелдер орын алу бойынша жобаға тигізетін әсер өте төмен.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

12. Әлеуметтік-экономикалық және экологиялық әсер

12.1 Жобаның әлеуметтік-экономикалық ахуалы

Тұтас алғанда PESTELәдісі бойынша бағаланған қауіп деңгейі төмен деп бағаланды, себебі қарастырылған қауіптер мен тәуекелдер орын алу бойынша жобаға тигізетін әсер өте төмен.

Жоба бойынша жасалған талдаулар негізінде жобаны жүзеге асыру негізді деп айтуға болады, себебі қатысушылар үшін, сонымен қатар болашақ инвесторлар үшін тартымды да пайдалы деп саналады.

Жобаның қаржылық үлгісінде келтірілген кешенді, экономикалық баға жобаның қаржылық тұрғыдан қарағанда жүзеге асырылымды екендігін білдіреді, сонымен қатар оның инвестициялық тартымдылығын көрсетеді, себебі жүзеге асырудан түсетін экономикалық тиімділік деңгейі жоғары.

Қаржылық-экономикалық үлгіде келтірілген жобаның қаржылық тұрғыда жүзеге асырылымдылығы жобаның жүзеге асырылуының барлық қадамдарында жоба әкімшісінің барлық кезеңдік шығындарды жабу үшін қаражаттың жеткілікті екендігін көрсетеді (есептік кезең бойына). Жобаны жүзеге асырудың қандай да бір кезінде ақша қаражаттарының тапшы болуы банкроттыққа ұшыратындығы мәлім. Осылайша, тиімді жобаның өзі ақша қаражаттарының уақытша тапшылығы салдарынан құлдырап қалуы мүмкін.

Келтірілген маркетингтік талдау негізінде іске қосылатын жобаның ел нарығында алатын орны мен үлесі бар екендігін аңғаруға болады, себебі ол әлеуметтік тұрғыдан маңызды және экономикалық тұрғыдан тиімді. Кәсіпорын барлық қызмет мерзімі бойына өнімділікті, алармандар ағымын қолдап отыратын болады, сәйкесінше айналым деңгейі де жоғары болмақ. Бұл міндетті шарттар сақталатын болса (білікті штатты сақтау, технологиялық үрдіс, жұмыс үлгісі, одан әрі дамуға салым) орташа мерзімдік және ұзақ мерзімдік қызмет айтарлықтай жетістікті болады.

Жобаны жүзеге асырудан болатын әлеуметтік және экономикалық пайда жоба жүзеге асырылатын аймақтағы тұрғындардың өмір сапасының жақсаруына, әл-аухатының артуына ықпал ететіндігін көрсетеді, бұны салық түріндегі бюджетке түсетін қаражаттан да, пайда болатын жаңа жұмыс орындарынан да байқауға болады.

12.2 Экологиялық ахуалы

Жобаны жүзеге асырудың барлық кезеңдерінде (инвестиция алдылық, инвестиция барысындағы және қолдану кезіндегі кезеңдер) қоршаған ортаға келтірілетін әсер жоқ, сондықтан экологиялық сараптама жасау және қажетті шаралар әзірлеу қажет емес.