

ТАИРОВА МЕРУЕРТ ТАИРОВНА

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ СОЗДАНИЯ САЙТА ПО ОКАЗАНИЮ  
КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

*Специальность 6N0507 – «Менеджмент»*

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т  
магистерской диссертации на соискание степени  
магистра экономики и бизнеса

Усть-Каменогорск, 2010

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

### Актуальность и постановка проблемы исследования

Хаотичность, противоречия в законодательстве и неясность условий, в которых существует отечественный бизнес, требует особых подходов к решению вопроса о создании компании на территории РК. В этом случае, консалтинг является суммой знаний о практическом ведении бизнеса. Среди тех, кто использует в своей деятельности консультации специалистов, первое место принадлежит представительствам иностранных компаний. Такая ситуация во многом объяснима желанием последних максимально эффективно адаптировать свои приемы и методы ведения дела к казахстанским условиям. Учитывая тот факт, что для «иностранцев» подобная практика является нормой, можно предположить что конфликтов, равно как и сопротивления преобразованиям, здесь гораздо меньше, чем, например, на казахстанских предприятиях.

Каждая компания, прибывшая в РК для расширения своего бизнеса или для открытия нового, почти всегда сталкивается с одной и той же ситуацией – недостаточностью информации, то есть информации о стране, ее инвестиционном климате, законодательной базе, напрямую связанной с тем или иным бизнесом. Возможно поэтому многие иностранные компании «не тянутся» открывать компании в странах, где сложно прозондировать почву будущего дела, а также где так много противоречий в бизнес - законодательстве, мало компетентных специалистов или они не известны.

Проблемы организации консалтинговых услуг он-лайн рассматриваются в работах А.П. Посадского, Э.А. Уткина, В.И. Алешниковой, А.О. Блинова, Н.О. Токмаковой, Р.А. Костяева, Е. Баженовой, В.В. Царева.

Объект исследования – консалтинговые услуги в сети Интернет.

Предмет исследования – сайт в Интернете по оказанию консалтинговых услуг.

Цель исследования – экономически обосновать эффективность создания сети центров психологической поддержки населению.

Задачи исследования:

- рассмотреть особенности организации консалтинговой компании в Республике Казахстан, а также преимущества и недостатки оказания консалтинговых услуг через Интернет;
- описать процедуру создания сайта по оказанию консалтинговых услуг;
- выделить особенности функционирования сайта по оказанию консалтинговых услуг;
- провести анализ эффективности функционирования сайта по оказанию консалтинговых услуг.

Научная новизна:

- проанализирована экономическая эффективность создания сайта для оказания консалтинговых услуг населению.

Практическая значимость:

- разработана программа создания сайта по оказанию консалтинговых услуг населению.

Источники исследования. В ходе исследования были использованы труды экономистов, маркетологов, консультантов по оказанию консалтинговых услуг через Интернет и экономической эффективности создания предприятий.

Методы исследования. В ходе кабинетного исследования был осуществлен сбор вторичной информации о консалтинговом рынке и деятельности консалтинговых компаний. Задачей сенсуса и краткого обзора консалтинговых компаний направления исследования являлось получение полного списка реально действующих в Казахстане консалтинговых компаний и ассоциаций с указанием их специализации и перечня основных услуг.

Апробация. Основные положения магистерской диссертации обсуждались на студенческой научно-практической конференции в ВКГТУ в апреле 2010 года (Материалы X Республиканской научно-технической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых: «Творчество молодых – инновационному развитию Казахстана», Усть-Каменогорск, 2010).

Структура диссертации. Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и приложений. В работе приведены 11 таблиц и 40 рисунков. Список литературы включает 44 наименований.

Ключевые слова: Консалтинг, сайт, он-лайн, консультация, клиент, финансовая эффективность, сервер, Web-страница, электронная коммерция, интернет-магазин, интернет-технологии,консультирование, коммуникация,интерфейс, контент, меню,ссылка, цена, абонемент, бонус.

Во введении обосновывается актуальность исследуемой проблемы, формулируется объект, предмет, цель и задачи исследования, обозначены научная новизна и практическая значимость, характеризуются методы исследования и источники исследования, а также апробация.

В первой главе «Теоретические основы оказания консалтинговых услуг через Интернет» говорится о маркетинге и видах консалтинговых услуг, особенностях организации консалтинговой компании в Республике Казахстан, преимуществах и недостатках ведения электронного бизнеса в Интернете.

Во второй главе «Особенности создания сайта по оказанию консалтинговых услуг через Интернет» описаны процедура создания сайта по оказанию консалтинговых услуг и особенности функционирования сайта по оказанию консалтинговых услуг.

В третьей главе «Анализ эффективности функционирования сайта по оказанию консалтинговых услуг» описывается процедура разработки бизнес-плана создания сайта оказания консалтинговых услуг и проанализирована экономическая эффективность данного бизнеса.

В заключении подводятся итоги теоретического и практического анализа, приводятся результаты исследования, а также подводятся итоги расчета экономической эффективности создания сайта по оказанию консалтинговых услуг населению, намечены перспективы исследования.

Основное содержание магистерской диссертации

Консалтинг – это профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению хозяйством руководителям и управленческому персоналу различных организаций (клиенту) в анализе и решении проблем их

функционирования и развития, осуществляемая в форме советов, рекомендаций и совместно вырабатываемых с клиентом решений.

Консалтинг осуществляется на коммерческих началах независимыми производителями консалтинговых услуг в условиях конкурентной борьбы. Это предъявляет высокие требования к качеству и эффективности таких услуг и вызывает их ориентированность на интересы клиента. Специалисты, оказывающие профессиональную помощь, называются консультантами. Различают внешних и внутренних консультантов. Внешние — это независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора. Внутренние — это специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной организации (они составляют аналитическую, "штабную" подсистему организации).

Согласно распространенному мнению, к услугам внешних консультантов обращаются в основном и в первую очередь те организации, которые оказались в критическом положении. Однако помощь в критических ситуациях - отнюдь не основная функция консалтинга.

Здесь следует привести примеры, при которых обращаются за помощью в консалтинговую компанию.

Во-первых, в тех случаях, когда предприятие, имеющее статус надежного, намечает перестройку всей системы, связанную либо с расширением, либо с изменением формы собственности, либо к коренным изменениям спектра деятельности предприятия и переориентацией ее на более перспективные и/или выгодные направления бизнеса.

Во-вторых, в случаях, когда предприятие, имеющее статус надежного, с целью утверждения своих позиций на рынке и создания необходимого имиджа в глазах потенциальных партнеров, обращается к услугам консультанта (например, аудитора), проводит ревизию своей деятельности (например, аудиторскую проверку) и затем делает ее результаты достоянием гласности.

И наконец, в-третьих, в тех случаях, когда предприятие находится в критическом положении (или даже на грани краха) и своими силами из этого положения выбраться не в состоянии ввиду отсутствия опыта и внутренних ресурсов для адекватной и своевременной реакции на создавшуюся ситуацию. Услуги консультанта (консалтинговой фирмы) в этом случае носят характер кризис-консалтинга.

Могут быть и другие ситуации, когда лучше пригласить консультанта. Общими критериями для них всех являются:

- наличие проблемы;
- недостаток временных или человеческих ресурсов для решения проблемы;
- недостаток специальных знаний для решения проблемы;
- высокая цена вопроса.

Одним из первых профессиональных консультантов в области экономики стал основатель теории научного управления предприятия Фредерик Тейлор. Первая фирма по менеджмент консалтингу – «Служба исследований в бизнесе»

– была образована в 1914 г. в Чикаго, а в 20-х годах такие фирмы появились в Европе (в первую очередь в Англии и Германии).

Центрами казахстанского консалтинга являются, конечно, Алматы и Астана. Кроме этого, существует еще одна тенденция, чем крупнее город, чем больше его деловой потенциал — тем более широко представлены в нем консалтинг-услуги.

Сейчас в Казахстане функционируют 569 консалтинговых компаний. Конкуренция на рынке является интенсивной, так как многие консалтинговые компании оказывают одинаковые услуги. Самая высокая конкуренция наблюдается в разработке бизнес-планов, а самая низкая в сфере повышения рентабельности сельскохозяйственных предприятий. На рынке консалтинговых услуг отсутствуют формальные барьеры, деятельность не лицензируется и не стандартизируется, нет производственных расходов. Только начинает свою деятельность консультация по управлению, замечается бурный рост в разработке бизнес-планов и консультации в области маркетинга и продаж, самым устоявшейся на этом рынке считаются тренинговые услуги. Самый высокий спрос на консалтинговые услуги замечен в Алматы и Восточном регионе страны.

Основываясь на всем, что было сказано до этого, был создан сайт для оказания консалтинговых услуг населению он-лайн. Сайт расположенный по адресу: [consultingale.com](http://consultingale.com), является площадкой для коммуникации, рекламы и работы с клиентом, по оказанию консалтинговых услуг он-лайн. Название сайта состоит из двух английских слов “consulting”( консалтинг) “gale” (буря, вспышка), что должно дать ассоциацию консалтинговая буря или консалтинговая вспышка, то есть в впечатлении должно остаться что-то яркое и стремительное.

Фирма «ConsultinGale» создается с целью организации электронного бизнеса по оказанию консалтинговых услуг на международном уровне. Предполагается, что компанию будет являться электронной, и будет предоставлять услуги посредством Интернета. Международный уровень выявляет тот факт, что компания будет состоять не только из стандартных специалистов, но и англоговорящих, направленных на обслуживание клиентов за пределами Республики Казахстан. Приток клиентов должен обеспечить международный домен “.com” и наличие рекламы о данной компании в международных Интернет источниках. Предполагается как и обеспечение клиентов моментальной консультацией, так и выполнение долгосрочных проектов по обговоренным в договоре условиям.

Наша компания одна из первых введет практику консультации онлайн. Консалтинг и в частности консультации онлайн имеют ряд существенных преимуществ: более низкая стоимость, более сжатые сроки исполнения работ и экономия рабочего времени специалистов заказчика, привлекаемых к проекту. Консультации онлайн пользуются большой популярностью среди региональных компаний, желающих существенно снизить стоимость проекта. Консультации онлайн позволят нашим клиентам экономить на командировочных расходах и на более низкой ставке наших консультантов, в связи с чем расходы на консалтинг

и консультирование обойдутся на порядок дешевле, чем в любой другой консалтинговой компании.

Фирма «ConsultinGale» будет осуществлять консалтинговые услуги в различных формах, которые зависят от текущего спроса клиентов. Оплата варьируется от состояния рынка, так как на данный момент на рынке присутствует около 569 компаний предоставляющих консалтинговые услуги, соответственно цены не могут быть сильно завышены или занижены. Стоимость разовой консультации будет составлять 1500 тенге в час. Когда как работа с отдельными проектами, нуждающиеся поэтапной консультационной разработки будет оцениваться индивидуально для каждого заказчика и в связи с этим не имеет фиксированного прейскуранта.

Суть проекта состоит в том, чтобы обеспечить доступом к консалтинговым услугам не только отечественных, но и зарубежных пользователей. Для достижения этой цели предусматривается, что сайт будет функционировать на трех языках: казахском, русском и английском.

Сайт был создан по стандартным параметрам программирования html и php. При создании сайта были учтены все нюансы, которые могут возникнуть при работе с сайтом. Сайт рассчитан как на опытных пользователей, так и начинающих пользователей Интернетом, то есть в целях расширения контингента клиентов были предприняты меры по упрощению обращения с данным сайтом. Каждый вошедший на сайт пользователь, то есть потенциальный клиент сможет получить нужную информацию об оказываемых услугах, ознакомиться с прайс-листом услуг, а также получить бесплатную бонусную одночасовую консультацию, предполагаемую оказывать в начале открытия данной компании.

В интерфейсе сайта преобладают светлые тона, что позволяет увидеть все надписи, не прилагая никаких усилий. На баннере сайта изображены небоскребы, что обозначает отношение данной компании к бизнесу как таковому, так как известно, что в небоскребах в основном находятся офисы компаний разных сфер бизнеса. А также летящий диск, здесь диск обозначает как носитель информации, а консалтинговая компания сама по себе источник и носитель информации, которую она передает клиентам.

Сайт функционирует пока на двух языках, предполагается перевод еще на третий, государственный язык.

Оплата за предоставленные услуги будет проводиться через счет банковского счета компании, который сообщит клиентам через Мэссенджер соответствующий консультант, после чего клиент через интернет-банкинг услугу своего банка сможет оплатить услугу, после чего сможет полностью получить все ответы на свои вопросы или получить через оговоренный срок готовый проект или работу.

#### Конкуренция

Сейчас на рынке существует много фирм, обеспечивающих консалтинговыми услугами, и у которых сложился определенный круг пользователей, будут составлять основную конкуренцию. Ниже приведены цены на предоставляемые ими услуги. (см.Таблицу 1)

Таблица 1 – Конкуренты на рынке консалтинговых услуг

Название компании	Средняя цена на разовые консалтинговые услуги	Средняя цена на сложные многоэтапные консалтинговые работы
1 . Absolut Consult	6000 тг	10 000 тг
2. IGM	7500 тг	20 000 тг
3. Caspian Investment	7000 тг	25 000 тг
4. Alliance Audit	6500 тг	15 000 тг

#### План маркетинга

Таблица 2 - Расходы на рекламу в средствах массовой информации

Название издания	2010 год			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Бизнес.KZ	150 000 тг • 2 объяв. = 300 000 тг	150 000 тг • 2 объяв. = 300 000 тг	1 объяв. 150 000 тг	1 объяв. 150 000 тг
Мои деньги	30 000 • 6 объяв. = =180 000 тг	30 000 • 4 объяв. = 120 000 тг	30 000 • 2 объяв. = 60 000 тг	30 000 • 2 объяв. = 60 000 тг
Листовки (10 тыс. шт/кварт.)	18 750 тг	18 750 тг	18 750 тг	18 750 тг
Всего:	498 750	438 750	228 750	228 750
Итого: 1 395 000 тг				

#### Ценообразование

Стратегия маркетинга фирмы «ConsultinGale» в области цен является ценовая конкуренция: политика фирмы строится на принципах установления цен реализации некоторых услуг ниже на 10-15% или предоставление их бесплатно (например, пробный пакет услуг). Фирма «ConsultinGale» планирует установить следующие цены на предоставление своих услуг.

Цены на предоставление услуги (см.Таблицу 3)

Цены на удаленные работы устанавливаются исходя из затрачиваемого времени (нормо/часа) на выполнение данных работ. Перед тем как оплачивать те или иные работы клиент должен будет уточнить у менеджера требуемые временные затраты на выполнение поставленной задачи.

Таблица 3 – Примерные цены на консалтинговые услуги компании ConsultinGale

Удаленная работа	Рыночная цена	Скидка	Ставка «ConsultinGale»	Цена работ
Разработка методики управленческого учета и бюджетирования	6000 тг./час	65%	2100 тг./час	от 15 000 тг.
Написание регламентов и прочих методических документов	6000 тг./час	65%	2100 тг./час	от 15 000 тг.
Настройка и внедрение программных продуктов	6000 тг./час	65%	2100 тг./час	от 15 000 тг.
Оценка инвестиционных проектов	6000 тг./час	65%	2100 тг./час	от 15 000 тг.
Составление бизнес плана	6000 тг./час	65%	2100 тг./час	от 15 000 тг.
Написание регламентов и методик	6000 тг./час	65%	2100 тг./час	от 15 000 тг.
Внедрение ERP-систем	9000 тг./час	60%	3600 тг./час	от 15 000 тг.

\* Указана цена за минимальный объем работы.

#### Производственный план

Для создания Интернет-узла необходимо небольшое помещение для размещения компьютеров и коммуникационного оборудования, также необходимо наличие в помещении телефонных линий. Для нормальной работы необходимы 2-3 компьютера объединенные в локальную сеть, 20-30 модемов объединенных в одну стойку и подключенных к телефонной линии через специальный разветвитель. Все оборудование: компьютеры, модемы и прочее будет закупаться на внутреннем рынке, так как при прямом заказе у производителей возможны задержки при получении товара на таможне. Телефонные линии будут закупаться у Казахтелекома, вероятно будет закуплена сразу целая серия из 10-15 номеров для обеспечения полного функционирования офиса. Также необходимо приобрести лицензию на предоставление консалтинговых услуг в Агентстве финансового надзора. (см.Таблицу 4 и 5)



Таблица 4-. Затраты на организацию работы

Расходы	Единовременные	Постоянные
1 . Лицензия	37 500 тг.	
2. Компьютер (2 шт.)	300 000 тг.	
3. Модем (2 шт.)	20 000 тг.	
4. Мелкое оборудование	120 000 тг.	
5. Оплата за домен	1500 тг	
6. Оплата за хостинг		2000 тг/мес
7. Два телефонных номера	10 000 тг.	1500 тг/мес.(абонентская)
8. Оплата за пользование Интернетом	5000 подключение	5000 тг/мес.
Общая сумма	494 000 тг	8500/мес.

Таблица 5-. Расчет себестоимости за год

Издержки	Сумма
1. Постоянные	
• Зарплата	135 000 • 12 мес.= 1 620 000
• Аренда помещения	40 000•12 мес=480 000
• Плата за телефон	1500•12мес. = 18 000
• Оплата за хостинг	2000•12мес. = 24 000
• Оплата за Интернет	5000•12мес. = 60 000
1 . Переменные	
• Реклама	1 395 000 тг
• Электроэнергия	5000 тг
Итого: 3 602 000 тг	

## Организационный план

Фирма «ConsultinGale» является единоличным предприятием. Директор - владелец фирмы, который получает весь доход и несет весь риск от бизнеса. (см.Таблицу 6)

Таблица 6 - План персонала

Должность сотрудника	Обязанности сотрудника	Заработная плата
1 . Директор , бухгалтер, менеджер по рекламе, начальник	Владелец фирмы. Координирует работу всей фирмы , ведет финансовую деятельность,	

	предлагает услуги фирмы на рынке, обеспечивает информационную и техническую поддержку пользователей по телефону	
2. Системный администратор, служба технической поддержки	Поддерживает функционирование сервера и программного обеспечения , обеспечивает работу узла доступа в течение рабочего дня	45 000 тг
3.Юрист –консультант	Отвечает за работу по ответам на юридические вопросы на онлайн сайте	45 000 тг
4.Финансовый консультант	Отвечает за работу по ответам на вопросы финансового характера на онлайн сайте	45 000 тг
ОБЩАЯ СУММА		135 000 тг

#### Финансовый план и стратегия финансирования

В следующей таблице приводятся данные о расходах и доходах на первый год работы, в течении которого предполагается окупить вложенные в дело средства. ( см.Таблицу 7)

Таблица 7- Предполагаемые доходы и расходы

Расходы и доходы	2011 год				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого за год
1 . Приток клиентов	100	200	300	400	1000
2. Доход от продаж	1 000 000 тг	2 000 000 тг	3 000 000 тг	4 000 000 тг	10 000 000 тг
3. Издержки	900 500 тг	900 500 тг	900 500 тг	900 500 тг	3 602 000 тг.
4. Прибыль	99 500 тг.	1 099 500 тг	2 099 500 тг	3 099 500 тг	6 398 000 тг.

Данная таблица показывает, что первая возможная прибыль может иметь место во 2-м квартале, но в 3-м квартале есть вероятность дополнительных издержек и следовательно к концу 3 –го квартала прибыль еще не покрывает расходы. Приблизительно к 4-му кварталу ожидается полная окупаемость

вложенных ранее средств. Финансирование будет осуществляться из ресурсов владельца фирма «ConsultinGale».

#### Расчет точки безубыточности

Расчет точки безубыточности позволяет увидеть до какого уровня может упасть выручка, когда прибыль станет нулевой. Для расчетов необходимо знать:

выручку от продаж - 10 000 000 тг.  
постоянные издержки – 2 202 000 тг.  
переменные издержки – 1 400 000 тг.  
прибыль - 6 398 000 тг.

Точку безубыточности определяем по формуле:

$$R' = FC/K,$$

где R- - пороговая выручка, FC - постоянные издержки. K- коэффициент покрытия.

Последовательность расчетов для нахождения пороговой выручки (выручки, соответствующей точке безубыточности) будет следующей:

1. Найдем сумму покрытия:

$$10\,000\,000 - 1\,400\,000 = 8\,600\,000$$

2. Вычислим коэффициент покрытия:

$$8\,600\,000 / 10\,000\,000 = 0,86$$

3. Пороговая выручка

$$R = 2\,202\,000 / 0,86 = 2\,560\,465$$

Фактическая выручка фирмы выше пороговой. Чтобы оценить насколько фактическая выручка от продажи превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, рассчитывается запас прочности - процентное отклонение фактической выручки от пороговой:

$$St = (R - R_1) / R \times 100\%,$$

где St - запас прочности, R- фактическая выручка, R<sub>1</sub>- пороговая выручка.

Чем больше запас прочности, тем лучше для фирмы.  $St = (10\,000\,000 - 2\,560\,465) / 10\,000\,000 \times 100\% = 74\%$

Значение запаса прочности 74% показывает, что если выручка фирмы сократится менее, чем на 74%, то фирма будет получать прибыль; если больше, чем на 74%, - окажется в убытке.

#### Оценка риска

Оказание услуг и предоставление информации через Интернет стало обычным делом, но несмотря на это, существует небольшой риск, связанный с тем, что при нынешней все еще низкой Интернет культуре, данные услуги могут быть невостребованными в регионах, тогда как в городах прогнозируется высокий спрос. Следующий аспект риска состоит в международной клиентуре и их признании данной компании на международном уровне. Для этого реклама компании должна выйти за рамки медиа внутреннего рынка страны, а обратить внимание на источники рекламы и пиар зарубежных стран. Но в связи с тем, что компания только открывается, реклама, направленная на зарубежную клиентуру будет только в Интернете.

Таким образом, данный сайт должен обеспечить интерес клиентов к нашим консалтинговым услугам и стать площадкой для ведения бизнеса в Интернете. Успешность данного проекта определяется несколькими факторами:

- низкая конкуренция ( а в этом случае нулевая) на рынке консалтинговых услуг, оказываемых он-лайн;
- доступность услуг для клиентов 24 часа в сутки 7 дней в неделю
- единственная дистанционная консультация для зарубежных клиентов, желающих решить инвестиционные вопросы или ознакомиться с условиями ведения бизнеса в нашей стране;
- минимальные затраты и возможность начать бизнес с минимальным количеством людей.

Основные положения исследования отражены в следующих публикациях:

1. М.Т.Таирова, Е.А. Феоктистова. Продажа паев через Интернет// Материалы X Республиканской научно-технической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых: «Творчество молодых – инновационному развитию Казахстана», Усть-Каменогорск, 2010

## **АННОТАЦИЯ**

Целью этой работы является теоретическое и практическое изучение рынка консалтинговых услуг и разработка сайта по оказанию консалтинговых услуг населению.

В работе рассмотрены особенности организации консалтинговой компании в Республике Казахстан, детально описана процедура создания сайта по оказанию консалтинговых услуг, приведен бизнес-план электронного бизнеса по оказанию консалтинговых услуг он-лайн. В бизнес-плане приведено описание предприятия и отрасли, конкуренции на этом рынке, план маркетинга, политика ценообразования данной компании, производственный план, организационный план, финансовый план и стратегия финансирования, расчет точки безубыточности и оценка риска.

## **АНДАТПА**

Бұл жұмыстың мақсаты болып консалтингтік қызмет көрсетуді теориялық және практикалық тұрғыдан зерттеу, сонымен бірге халыққа консалтингтік қызмет көрсетуге арналған сайт жасау.

Жұмыста Қазақстан Республикасында консалтингтік компания ұйымдастыру мүмкіндіктері қарастырылып, консалтингтік қызмет көрсету бойынша сайттың жасалынуы қадам қадаммен көрсетілген және консалтингтік қызмет көрсету бойынша электронды бизнеске құрылған бизнес жоспар көрсетілген. Бизнес жоспарда кәсіпорын мен саланың, осы нарықтағы бәсекелестіктің, маркетинг жоспарының, осы компанияның баға қалыптастыру саясатының, өндірістік жоспардың, ұйымдастырушылық жоспардың, қаржылық жоспар мен қаржыландыру стратегиясының, шығынсыздық нүктесінің есептеуінің және тәуекелді бағалаудың сипаттамалары берілген.

## **SUMMARY**

The aims of this project are theoretical and practical researching of consulting market and also creating the web-site for rendering clients by consulting services.

In this project was researched the qualities of organization consulting services in Kazakhstan, was described all procedure of site creating and there is a business-plan, where you can see such points like describing of company and sphere, competition, marketing plan, price making policy, industrial plan, organization plan, financial plan and strategy of financing, break-even point and the estimation of risks.