

# **Бизнес- план**

## **Цифровизация промышленности**



**Инициатор проекта: ОМАРБЕКОВ ШАЛҚАР ТЛЕУБЕРДЫҰЛЫ**

город Астана 2023 год

**СВЕДЕНИЯ О ПРОЕКТЕ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА****РАЗРАБОТАНО ЦЕНТРОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «QOLDAÝ»****1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

1.1	Наименование проекта	<b>Цифровизация промышленности</b>
	ФИО заявителя	<b>ОМАРБЕКОВ ШАЛҚАР ТЛЕУБЕРДЫҰЛЫ</b>
	Наименование индивидуального предпринимателя или юридического лица	<b>"AiSCorp"</b>
	ИИН	940725300730
	БИН (если ТОО)	230340022375
	Контакты	+7 (776) 644-99-99
	e-mail	
	Юридический адрес	
1.2.	Краткое описание проекта	Четвертая промышленная революция, которая разворачивается в данный момент, требует переосмысления принципов организации производства и повышения уровня проникновения технологий. Цифровизация — это уже не вопрос выбора, а задача, которую необходимо решить. Она является главным направлением развития современных промышленных предприятий — на данном этапе развития цифровые технологии охватывают не только производственные процессы, но и проникают во все сферы деятельности, включая управление и планирование.

		<p>Цель цифровизации — сделать производство более гибкими, приспособленным к реалиям современного дня, и конкурентоспособным. С ее помощью предприятие получает возможность точно определять, что нужно рынку в определенный момент времени, и подстраивать под это производство.</p> <p>Цифровая трансформация призвана решить такие задачи как низкая производительность, нерациональное использование ресурсов, высокая себестоимость продукции, низкая эффективность производственных мощностей.</p>
1.3.	Место реализации проекта	Казахстан Республикас, город Астана, район Нура проспект Туран дом 89/3, квартира 150
1.4.	Дата запуска проекта	20.06.2023
1.5.	Профилирующее направление деятельности	Строительные компании на рынках РК с дальнейшим выходом на рынок всего СНГ
1.6.	Целевая аудитория пользователей продукции/услуг	Строительные компании на рынках РК с дальнейшим выходом на рынок всего СНГ
1.7.	Наличие земельного участка и/или помещения (аренда или собственное)	
	Кадастровый номер участка и/или Помещения (при наличии)	
1.8.	Наличие необходимого оборудования/вспомогательных материалов (перечислить при наличии)	
1.9.	Данные о деятельности предпринимателя по общему классификатору видов экономической деятельности (ОКЭД):	

## 2. СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОЕКТА/ПРОДУКТА НА РЫНОК:

2.1.	Объем и емкость рынка продукта, анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, в которой будет реализован проект	<p>Внедрение цифровых технологий дает производственной компании ряд преимуществ, среди которых можно выделить следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Повышение эффективности производственных и технологических процессов, на фоне сокращения затрат. Один из аспектов цифровизации — непрерывный процесс улучшения и стремление к этому. Технологии позволяют предприятиям сокращать простои производственного оборудования, снижать затраты на его техническое обслуживание, повышать производительность, сокращать продолжительность производственного цикла и издержки на содержание запасов.</li><li>• Повышение гибкости производства. Предприятие будущего — это прежде всего гибкое предприятие, быстро адаптируемое к внешним изменениям за счет быстрой перенастройки и динамичного изменения характеристик производственного процесса. Гибкость создает для бизнеса конкурентное преимущество, позволяет улучшить качество</li></ul>
------	--	---

		<p>обслуживания и удовлетворенность клиентов.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Сокращение влияния человеческого фактора. Цифровизация в промышленности позволяет максимально автоматизировать и роботизировать все процессы, в результате чего сокращаются потери рабочего времени, уменьшается количество брака, повышается скорость передачи и обработки информации, скорость принятия решений и качество продукции.</li><li>• Повышение безопасности. Цифровизация в разы снижает аварийность на производстве благодаря непрерывному контролю, позволяет существенно усилить уровень защиты работников, снизить травматизм и влияния вредных производственных факторов.</li></ul> <p>Сейчас большинство цифровых решений на стройке можно назвать умными помощниками, которые делают жизнь строителя проще. Однако существует и более радикальный подход - полное замещение ручного труда машиной. Пока это только тренд, но он набирает все большую популярность. Предпосылками для его развития стал тот факт, что молодое поколение все менее охотно соглашается выполнять тяжелую</p>
--	--	---

	<p>физическую работу, предпочитая интеллектуальный труд. Это приводит к росту кадрового дефицита на строительных площадках и побуждает компании задумываться о будущем. При этом задачу вряд ли удастся решить внедрением все более эффективных инструментов, таких, как, например, опалубочные решения. Так что, если говорить о будущем, то потенциальное решение заключается в роботизации. При этом меняется сам способ создания конструкций: здесь в игру вступают так называемые аддитивные технологии или, проще говоря, 3D-печать.</p> <p>3D-печать – не новое явление: сегодня в быту можно встретить множество предметов, созданных по этой технологии – от игрушек до украшений. Однако свойства бетона отличаются от характеристик пластика, который обычно служит материалом для 3D-печати, поэтому технология, выходящая за рамки концептов и предполагающая промышленное использование, появилась не сразу. Но на сегодняшний день она уже применяется достаточно широко, и по всему миру «печатается» все больше зданий.</p> <p>Технология 3D-печати бетоном обладает целым рядом преимуществ. Теперь строитель – это не рабочий в резиновых сапогах, принимающий бетон, а оператор высокотехнологичной установки,</p>
--	--

		<p>управляющий ей со своего компьютера. Кроме того, технология 3D-печати открывает новое измерение в плане гибкости: форма создаваемых конструкций может быть практически любой. И что особенно важно, по сравнению с классической технологией не возникает дополнительных затрат. Например, при создании криволинейных или радиальных стен понадобилось бы использование специализированной опалубки, принтеру же печатать подобные конструкции так же легко, как обычные прямые стены.</p> <p>В связи с приходом в отрасль цифровых технологий меняются и запросы на рынке труда. Если не пытаться нарисовать профиль «строителя будущего» и сконцентрироваться на сегодняшнем дне, то на первый план выйдут специалисты в области BIM. По различным оценкам, сейчас наблюдается их серьезный дефицит, а после обязательного внедрения BIM на законодательном уровне проблема только усилится. Действующим специалистам также необходимо адаптироваться и переориентироваться на применение отечественных ИТ-решений и выстраивание рабочих процессов внутри таких систем. Кроме того, сфера применения BIM выходит за пределы проектирования: цифровизация таких процессов как строительный контроль, вовлекает новых участников.</p>
--	--	--

		<p>Все это в итоге позволяет улучшить процесс документооборота и способствует более эффективной коммуникации всех его участников, в том числе государства, что положительно отражается на конечном результате.</p>
2.2.	<p>Обоснование потенциальной доли рынка, которую способна занять предлагаемая продукция</p>	<p>Цифровизация отдельных процессов, связанных со строительством, началась достаточно давно, но до сих пор ее охват остался неравномерным. Первые цифровые инструменты были внедрены в строительную отрасль десятилетия назад, когда компьютер и системы автоматизированного проектирования (САПР) заменили архитекторам и инженерам-проектировщикам кульман: первая версия AutoCAD была выпущена в далеком 1982 году. С тех пор вышло более 30 релизов, произошло переосмысление и переход от концепции «цифровой чертежной доски» к методу информационного моделирования, появились и получили развитие новые программные комплексы, в том числе и от отечественных вендоров. То есть проектирование и подготовка документации «оцифрованы» достаточно заметно, но это лишь один аспект строительства. Другим популярным цифровым решением становятся инструменты для застройщиков, оптимизирующие как внутреннюю работу (планирование инвестиций, сотрудничество с подрядчиками и т.п.), так и взаимодействие с клиентами. Речь идет о различных CRM-системах и разработках для обеспечения оптимального клиентского опыта. На сегодняшний день в этом сегменте представлены десятки инструментов, которые пользуются спросом и успешно развиваются.</p>



		<p>Однако если говорить о строительном процессе в целом, то между этапом, когда здание существует лишь на бумаге, и стадией, когда необходимо выдавать ключи или управлять объектом строительства, существует достаточно большая зона, которая пока что почти не охвачена цифровизацией – сама стройка. И именно эта область обладает наибольшим потенциалом и перспективами развития.</p>
2.3.	<p>Основные тенденции на исследуемых рынках, ожидаемые изменения</p>	<p>В последние несколько десятилетий производительность труда в строительстве практически не росла, а по некоторым данным даже снижалась. Так что эта отрасль достаточно консервативна, и внедрение цифровых технологий зачастую воспринимается ее представителями весьма скептически. Тем не менее рынок диктует свои условия, и постепенная трансформация, хоть и не быстро, но все же происходит. Технологии и рабочие процессы становятся более эффективными и безопасными, повышается качество. И монолитные работы – не исключение. На сегодняшний день для них разработан целый комплекс цифровых решений, охватывающих весь цикл.</p> <p>Так, уже на старте проводится входной контроль поступающего на стройплощадку бетона при помощи прибора для контроля водоцементного отношения. Далее безопасная и эффективная укладка бетона в опалубку проводится с использованием облачной платформы с датчиками давления, позволяющими выбрать оптимальную скорость наполнения без риска возникновения деформаций или повреждения опалубки. Безопасный</p>

		<p>демонтаж опалубочных систем обеспечивается за счет решений для контроля за температурой и прогнозирования набора прочности. Контроль качества выполненных работ и прогресс-трекинг проводятся с помощью лазерного сканирования и платформы для автоматической обработки результатов, основанной на технологиях машинного зрения и искусственного интеллекта.</p>
2.4.	<p>Наличие договоренностей с потенциальными потребителями продукции и документы, подтверждающие готовность приобрести продукцию (протоколы намерений, предварительные договоры поставки, договоры поставки)</p>	<p>Строительные компании на рынках РК с дальнейшим выходом на рынок всего СНГ</p>
2.5.	<p>Наличие факторов, обеспечивающих существенное влияние на успешную реализацию продукции на данном рынке (ценовая политика, превосходство продукции по техническим характеристикам, репутация на рынке, отношения с контрагентами, трудовой коллектив, не рядовые качества продукции, географические и иные особенности)</p>	<p>Автоматизировать основные процессы на производстве, такие как:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Формирование задач с указанием исполнителя и сроков их выполнения</li> <li>• Безопасность и охрана труда, выдача и выявление опасных рисков и факторов. Своевременное устранение</li> <li>• Контроль качества, выдача указаний о несоответствии производственного процесса с нормативной документацией и стандартами компании</li> <li>• Отчетность по всем выполняемым процессам</li> <li>• Прозрачность выполнения своих обязанностей</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Максимальное сокращение рисков человеческого фактора</li> <li>•</li> </ul>
2.6.	Конкурентные преимущества создаваемого продукта, сравнение технико-экономических характеристик с аналогами (приводится сравнительный анализ альтернативных решений по техническим и стоимостным характеристикам (технический уровень и стоимость предлагаемых для производства товаров, услуг в сопоставлении с аналогами, ссылки на источник информации)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opera Build (работает только внутри холдинга)</li> <li>• Engineering Services</li> <li>• Aula GecTaro</li> </ul>

Наименование показателей	Значение показателей		
	Предлагаемый образец	Аналог № 1	Аналог № 2
	Opera Build		
	(работает только внутри холдинга)	электронному приему проектно-сметной документации с 2015 года — все материалы предоставляются в виде электронных файлов и заверяются ЭЦП. Одно из наших усовершенствований последних лет — портал, в котором мы создаем гибкие настройки доступа для разных участников строительства», —	-блок контроля качества; — блок учета поставки материалов; — блок контроля количества людей на стройке.
Цена	Доступная	Средняя	Высокая

### 3. КОМАНДА ПРОЕКТА:

3.1.	Количество наемных сотрудников	4
3.2.	Опыт работы в сфере предпринимательской деятельности и планируемой к реализации сфере (наличие соответствующей компетенции, умений, навыков или образования)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сокращение времени процессов в строительстве</li> <li>• Своевременное выполнение функциональных обязанностей каждого сотрудника</li> <li>• Сокращение ручного ввода данных на бумажном носителе - 85%</li> <li>• Сокращение времени и управление поставками - 75%</li> <li>• 9,4% начальное улучшение общей производительности при первом проходе</li> <li>• Средняя производительность увеличиваются на 10-15%</li> <li>• Контроль всех производственных процессов 24/7</li> </ul> <p>Безопасность и легкий доступ к хранилищу данных</p>

### 4. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА:

Срок окупаемости проекта, месяц \_\_\_\_\_

Виды расходов	Наименование статей расходов	Сумма расходов, тысяч тенге
Собственные средства:	Ежемесячное обслуживание и тех поддержка	300 000 тг
Средства гранта:	Acer Aspire 3 A315-58 15.6", Intel Core i7-1165G7 2.8 ГГц, 8 GB RAM, 512	3 000 000 тг

	GB SSD, Intel Iris Xe Graphics, Windows 11 N	
	Интерактивная доска Promethean ActivBoard 587 Pro	1 000 000 тг
	Принтер лазерный Xerox B230DNI A4-D-N-W	300 000 тг
	Сканер Canon P 215	200 000 тг
	Стол и стулья	500 000 тг
Всего:		5 300 000 тг

Общий объем финансирования проекта, в том числе объем инвестиций или собственных средств

№	Наименование инвестиции (оборудование, мебель, техника, швейная машина, компьютер и пр.)	Наименование модели	Цена, тг/ед	Кол-во, ед	Сумма
<b>Из средств гранта</b>					
	Ноутбук	Acer Aspire 3 A315-58 15.6", Intel Core i7- 1165G7 2.8 ГГц, 8 GB RAM, 512 GB SSD, Intel Iris Xe Graphics, Windows 11 N	500 000 тг	4	3 000 000 тг
	<b>Интерактивная доска</b>	Promethean ActivBoard 587 Pro	1 000 000 тг	1	1 000 000 тг

	Принтер лазерный	Xerox B230DNI A4-D-N-	300 000 тг	1	300 000 тг
	Сканер	Canon P 215	200 000 тг	1	200 000 тг
	Столь и стулья	Zeta	500 000 тг	4	500 000 тг
<b>ИТОГО</b>					5 000 000 тг
<b>Из собственных средств</b>					
	Аренда помещение и коммунальный услуги			1 000 000 тг	
<b>ИТОГО</b>					1 000 000 тг

#### 5. ОЖИДАЕМЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ПО ПРОЕКТУ:

##### 5.1. Информация на дату подачи заявки:

Количество действующих рабочих мест, за исключением руководителя, чел.	
Сумма поступлений в виде налогов за предыдущий финансовый год, тысяч тенге	<i>для действующего бизнеса</i>

##### 5.2. Прогнозная информация:

Годы	Прогноз				Сумма за 4 года
	текущий год	1-ый год	2-ой год	3-ий год	
Количество создаваемых новых рабочих мест, чел.	3	5	4	4	16
Сумма новых поступлений в виде налогов, тысяч тенге	0	1 006 450	1 188 720	1 188 720	3 383 890
Чистая прибыль, тысяч тенге	0	5 888 690	8 523 460	8 523 460	22 935 610

##### 5.3. Организационная структура управления

№	Должность	Кал-во работников	Оклад, тг/мес.
1	Начальник тех отдела	1	300 000 тг
2	Администратор, менеджер по разработке	1	250 000 тг
3	Менеджер по технической поддержке	1	200 000 тг
4	. Юрист	1	250 000 тг

5	Бухгалтер	1	250 000 тг
---	-----------	---	------------

5.4 Количественные характеристики рынка (годовые объемы в натуральном и денежном выражении, тенденции к росту или падению спроса)

№	Наименование продукта/услуги	Ед.измерения (шт, пара, кг, комплект, км, м.кв., литр и пр.)	Цена, тг/ед	Себестоимость товара/услуги (только расход сырья), тг/ед	Объем продаж при максимальной производственной мощности, ед/мес
1	Для входа и партнёрства с Строительной Компанией цена за услугу будет составлять	1 месяц	3 000 000 тг	1 000 000 тг	6
2	Ежемесячное обслуживание	1 месяц	300 000 тг	100 000 тг	20

5.5. Расходы проекта

№	Наименование	Сумма, тг	Регулярность (мес, квартал, единоразово – уточнить дату)
	<b>Затраты подготовительного периода (прединвест.)</b>		
	Маркетинговые исследования	200 000 тг	Ежемесячно
	Получение разрешений	100 000 тг	Ежемесячно
	Пошлины и комиссии	50 000 тг	Ежемесячно
	<i>Свой вариант</i>	50 000 тг	Ежемесячно
	<b>Постоянные затраты</b>		Ежемесячно
	Аренда офиса	250 000 тг	Ежемесячно
	Затраты на содержание офиса	100 000 тг	Ежемесячно
	Оплата коммунальных услуг офиса и услуг связи	50 000 тг	Ежемесячно
	охранные услуги	100 000 тг	Ежемесячно
	IT услуги	300 000 тг	Ежемесячно

	<b>Затраты, связанные с маркетингом и рекламой выпускаемой продукции услуг:</b>		Ежемесячно
	Разработка сайта	200 000 тг	Ежемесячно
	Поддержка сайта	100 000 тг	Ежемесячно

#### 6. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ:

Виды риска	Вероятность наступления риска	Способы регулирования риска
Имущественный (вероятность потери предприятием части своего имущества, его порчи и недополучения доходов в процессе осуществления производственной и финансовой деятельности)	20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Страх перехода от устарелых норм к современным решениям</li> </ul> Вероятность ошибок системы в первые 2-3 месяца
Маркетинговый (вероятность недополучения прибыли из-за снижения объема реализации или цены товара)	10 %	
Отраслевой (вероятность потерь вследствие неисполнения должником своих обязательств в результате изменения экономического состояния отрасли)	10 %	Регулировать отраслевой риск будем с помощью цены. То есть мы будем применять разные методы для того, чтобы быть выигрышнее от наших конкурентов. Будем предлагать доступные цены для наших пользователей.

#### 7. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДСТАВЛЕННЫХ ДОКУМЕНТАХ:

№ п/п	Наименование документа	Наименование
-------	------------------------	--------------



		электронного файла (в формате .pdf)
1	2	3
1	Документ (при наличии), подтверждающий прохождение предпринимателем краткосрочного обучения на курсах в рамках национального проекта	Диплом
2	Выписка из банковского счета о наличии на счете предпринимателя денежных средств не менее 10 % от объема предоставляемого государственного гранта или документы, подтверждающие оценочную стоимость движимого и/или недвижимого имущества	Справка об остатке на счете ТОО AiSCorp

### 8. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ:

8.1.1.	Опишите конкурентоспособность бизнес-проекта (проработка рыночной потребности – маркетинговый анализ) (оценка проекта должна исходить из данных, отраженных в заявке)	<p>Автоматизировать основные процессы на производстве, такие как:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Формирование задач с указанием исполнителя и сроков их выполнения</li> <li>• Безопасность и охрана труда, выдача и выявление опасных рисков и факторов. Своевременное устранение</li> <li>• Контроль качества, выдача указаний о несоответствии производственного процесса с нормативной документацией и стандартами компании</li> <li>• Ответность по всем выполняемым процессам</li> <li>• Прозрачность выполнение своих обязанностей</li> <li>• Максимальное сокращение рисков человеческого фактора</li> <li>•</li> </ul>
8.1.2.	Опишите готовность бизнес-проекта по вашему мнению к внедрению (уровень готовности проекта для запуска производства)	Готов к реализации

8.1.3.	Опишите какая существует экономическая выгода от реализации проекта	<p>Безусловно, внедрение новых технологий связано с определенными дополнительными затратами. Однако объем этих затрат в отношении ко всей стоимости строительно-монтажных работ выглядит достаточно скромно и одновременно приносит вполне ощутимый экономический эффект. Ведь речь идет не о стоимости отдельных датчиков или других устройств, а о сэкономленных человеко-часах ИТР и сокращению сроков строительства объекта. Последнее особенно актуально с точки зрения возврата инвестиций.</p> <p>Конечно, вопрос окупаемости инвестиции в цифровизацию волнует не в последнюю очередь, и ответ на него сильно зависит от конкретной технологии и того, как она применяется в той или иной организации. Благодаря существованию различных бизнес-моделей порог входа стал значительно ниже: даже небольшая по размеру компания может воспользоваться необходимым сервисом по подписке и подобным моделям, что позволяет избежать существенных инвестиций на старте, а также избавляет от лишних затрат на этапах, когда фаза проекта еще не предполагает применение тех или иных решений. При этом подписная модель применима не только для цифровых решений, но и для оборудования, только называется она более привычным словом «аренда». С каждым днем появляется все больше решений, компаний и сервисов, которые позволяют взять в аренду практически что угодно – от электроинструмента до строительной техники. Если говорить о монолитном строительстве, аренда опалубки</p>
--------	---	---

уже давно является достаточно привычным решением, при этом в зависимости от потребности клиента производитель может предложить целый ряд дополнительных цифровых сервисов, чтобы сделать работу с ней еще удобнее - от решений по автоматическому созданию раскладок, до специализированных систем управления имеющимся парком оборудования и его учетом.

Резюмируя, можно сказать, что главной мотивацией для внедрения технологий является выгода от их применения, а в условиях неопределенности и турбулентности данный эффект только усиливается. При этом, вопреки расхожему мнению, кризис не препятствует внедрению технологий, а в отдельных случаях скорее даже выступает катализатором, помогая компания ответить на вопросы «Как сделать лучше?», «Как сократить затраты?», «Как работать эффективнее?» и др. Метрики эффективности внедрения могут быть самыми разными в зависимости от сферы применения - от затрат на привлечение одного клиента в отделе продаж девелопера, до стоимости 1 кубометра бетона на стройке. Кроме того, в последние годы наметился тренд к созданию экосистем, объединяющих все этапы производственного цикла застройщика, что позволяет более эффективно собирать и анализировать данные и качественнее управлять проектами. Решения, которые по итогам тестирования признаются успешными, далее масштабируются и становятся еще более популярными.

8.1.4.	Опишите насколько, по вашему мнению, срок окупаемости по данному проекту достаточен для эффективного управления проектом	Срок окупаемости одного года
8.1.5.	Опишите чем вы руководствовались при расчете новых рабочих мест по данному проекту, соответствует ли это количество достижению нужных результатов	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сокращение времени процессов в строительстве</li> <li>• Своевременное выполнение функциональных обязанностей каждого сотрудника</li> <li>• Сокращение ручного ввода данных на бумажном носителе- 85%</li> <li>• Сокращение времени и управление поставками - 75%</li> <li>• 9,4% начальное улучшение общей производительности при первом проходе</li> <li>• Средняя производительность увеличиваются на 10-15%</li> <li>• Контроль всех производственных процессов 24/7</li> </ul> <p>Безопасность и легкий доступ к хранилищу данных</p>
8.1.6.	Опишите опыт работы предпринимателя для реализации данного проекта в части его соответствия для достижения цели	
8.1.7.	Опишите насколько стабильно будет, по вашему мнению, получение чистой прибыли от реализации проекта (оценивается в зависимости от влияния сезонности, праздничных дней на реализацию проекта)	Стабильный будет так есть спрос, еще данный проект можно разнообразит по тенденциям и сделать круглогодичный
8.1.8.	Опишите ваши планируемые действия по переориентации проекта на другую отрасль в случае возникновения рисков (экономические, маркетинговые) (при оценке необходимо руководствоваться данными, указанными в	Развивать данный проект, внедрять новые идеи

	заявке, а также исходить из направленности проекта)	
8.1.9.	Опишите рынки сбыта для реализации проекта, имеющиеся наработки по поиску потенциальных покупателей или предварительные договоренности с потенциальными заказчиками	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ценовая категория</li> <li>• Одни из первых в направлении цифровизации процессов в строительстве</li> <li>• Полное сопровождение и обслуживание</li> <li>• Индивидуальный подход к каждой компании</li> <li>• Разработано квалифицированными специалистами в сфере IT и ПГС</li> <li>• Безопасное хранение данных</li> <li>• Экологичность и забота об окружающей среде</li> </ul>
8.2.0.	Опишите новизну бизнес-идеи (оригинальность, применимость, полезность, возможность реализации, наличие аналогов) (для инвалидов не применяется)	<p>Цель цифровизации — сделать производство более гибкими, приспособленным к реалиям современного дня, и конкурентоспособным. С ее помощью предприятие получает возможность точно определять, что нужно рынку в определенный момент времени, и подстраивать под это производство.</p> <p>Цифровая трансформация призвана решить такие задачи как низкая производительность, нерациональное использование ресурсов, высокая себестоимость продукции, низкая эффективность производственных мощностей.</p> <p>Кроме этого, цифровизация способствует усилению рыночных позиций предприятия, позволяя ускорить вывод продукции на рынок и повысить ее качество, производить</p>

	<p>индивидуальные изделия, сохраняя такую же эффективность работы, как при массовом производстве.</p> <p>Цифровые системы консолидируют все внутренние и внешние процессы производственного предприятия в единое виртуальное пространство, помогая оперативно получать информацию и отслеживать работу в режиме реального времени, за счет чего управление становится эффективнее, проще и нагляднее.</p>
--	---

#### 9. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Основные плановые экономические показатели (расходы на производство, прибыль, чистая прибыль, рентабельность выпускаемого продукта) к концу реализации проекта приложить расчет показателей в формате Excel.

Расчет плана-прогноза доходов, расходов, движения денег, в разбивке по месяцам с приложением расчетов в табличном виде в формате Excel. Расчеты по доходам с расшифровкой по видам деятельности, по затратам с расшифровкой по статьям затрат.

#### ОБЪЕМ ПРОДАЖ тыс.тг.

№	Наименование	Отпускная цена	Объем продаж ед/мес.	Сумма выручки, мес.	Себестоимость 1 ед.изм	Себестоимость продукции, мес.
<b>Трансформаторная подстанция</b>						
1	Для входа и партнерства с Строительной компанией	3 000 000	6	18 000 000	1 500 000	9 000 000

2	Ежемесячно обслуживание	300 000	15	4 500 000	75 000	1 125 000
	<b>ИТОГО:</b>	<b>3 300 000,00</b>	<b>21</b>	<b>22 500 000</b>	<b>1 575 000,00</b>	<b>10 125 000</b>

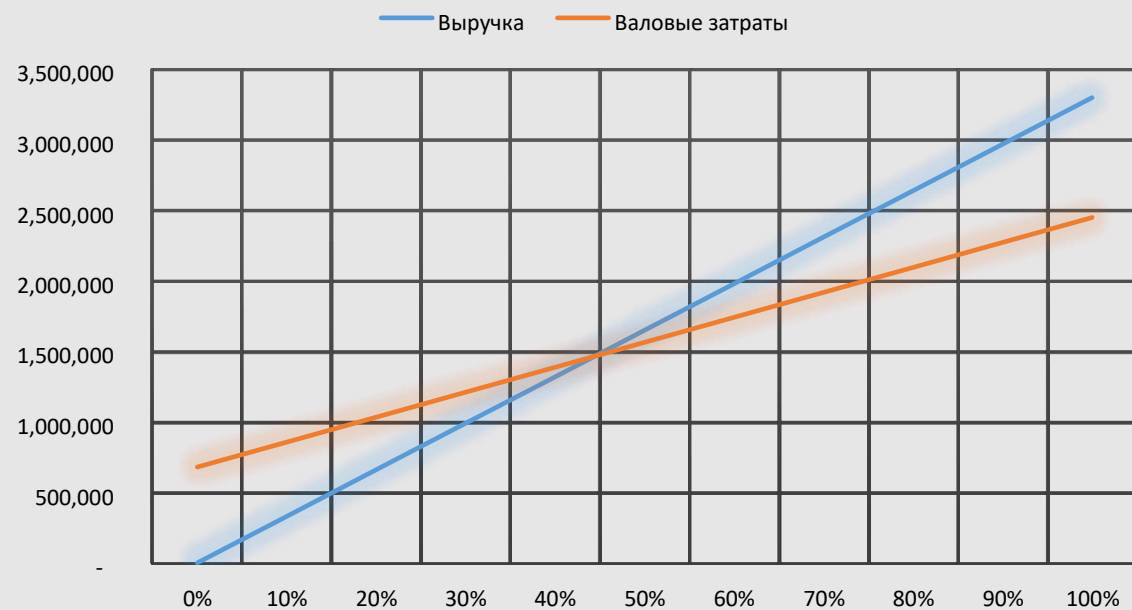
Месяц	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	ИТОГО:
<b>Загруженность</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Сатудан түскен түсім	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	270 000 000
Для входа и партнества с Строительной компанией	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	216 000 000
Ежемесячно обслуживание	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	54 000 000
<b>Себестоимость</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>10 125 000</b>	<b>#####</b>
Для входа и партнества с Строительной компанией	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	108 000 000
Ежемесячно обслуживание	1 125 000	1 125 000	1 125 000	1 125 000	1 125 000	1 125 000	1 125 000	1 125 000	1 125 000	1 125 000	1 125 000	1 125 000	13 500 000
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Загруженность, ед.	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	252
Общие расходы (ФОТ, аренда)	2 255 941	2 255 691	2 255 691	2 255 691	2 255 691	2 255 691	2 255 691	2 255 691	2 255 691	2 255 691	2 255 691	2 255 691	27 068 542

Наименование	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Административные расходы	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Маркетинговые исследования	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Получение разрешений	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Пошлины и комиссии	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Свой вариант	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Аренда офиса	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Затраты на содержание офиса	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Оплата коммунальных услуг офиса и услуг связи	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
охранные услуги	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Разработка сайта	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Поддержка сайтат	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000



Көрсеткіштер	Инв ест. кез ең	1 ай	2 ай	3 ай	4 ай	5 ай	6 ай	7 ай	8 ай	9 ай	10 ай	11 ай	12 ай	
Сатудан түскен түсім		22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	
Өзіндік құны		10 125 000	10 125 000	10 125 000	10 125 000	10 125 000	10 125 000	10 125 000	10 125 000	10 125 000	10 125 000	10 125 000	10 125 000	
Жалпы пайда		12 375 000	12 375 000	12 375 000	12 375 000	12 375 000	12 375 000	12 375 000	12 375 000	12 375 000	12 375 000	12 375 000	12 375 000	
Жалпы пайда нормасы		55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	
Әкімшілік шығындар		1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	
Пайдалану шығындары		250	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Еңбекақы шығындары		645 625	645 625	645 625	645 625	645 625	645 625	645 625	645 625	645 625	645 625	645 625	645 625	
Операциялық кіріс / залал		10 529 125	10 529 375	10 529 375	10 529 375	10 529 375	10 529 375	10 529 375	10 529 375	10 529 375	10 529 375	10 529 375	10 529 375	
Операциялық кіріс нормасы		47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	
Амортизация		33 333	33 333	33 333	33 333	33 333	33 333	33 333	33 333	33 333	33 333	33 333	33 333	
Салыққа дейінгі пайда		10 495 792	10 496 042	10 496 042	10 496 042	10 496 042	10 496 042	10 496 042	10 496 042	10 496 042	10 496 042	10 496 042	10 496 042	
ЖТС 3%		675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	
Таза пайда/залал		9 820 792	9 821 042	9 821 042	9 821 042	9 821 042	9 821 042	9 821 042	9 821 042	9 821 042	9 821 042	9 821 042	9 821 042	
Таза пайда нормасы		44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%	
Таза пайда/(залал) өсімді қорытындымен		9 820 792	##### #	##### #	#####	##### #	#####	#####	#####	#####	##### #	98 210 167	108 031 208	117 852 250

## Безубыточность



## Показатели эффективности проекта

Наименование	Значение
Срок окупаемости проекта, (PP) мес.	11
Чистая приведённая стоимость (NPV), тг.	15 736 564
Внутренняя норма доходности (IRR), %	156,75%
Рентабельность инвестиционного проекта (ARR), %	18%
Ставка дисконтирования:	15%
Индекс доходности	3,15

## **ВЫВОД**

Как показал проведенный финансово-экономический анализ, проект является рентабельным и окупается за **11 месяцев** после старта. Внутренняя норма доходности (IRR) данного инвестиционного проекта составляет **156,75%**, что является хорошим показателем.

В целом реализация данного проекта позволит обеспечить самозанятость инициатору проекта, стабильные налоговые поступления в бюджет и создание новых рабочих мест.

**Инициатор проекта: ОМАРБЕКОВ ШАЛҚАР ТЛЕУБЕРДЫҰЛЫ**