

# **БИЗНЕС-ПЛАН**

## **РАЗРАБОТКА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЕ**



## СОДЕРЖАНИЕ

Резюме .....	3
Введение.....	3
1. Концепция проекта .....	4
2. Описание продукта (услуги) .....	4
3. Программа производства .....	5
4. Маркетинговый план .....	5
4.1 Описание рынка услуги .....	5
4.2 Ситуационный анализ (SWOT).....	8
5. Техническое планирование.....	9
5.1 Оборудование и инвентарь (техника) .....	9
6. Реализация проекта .....	10
6.1 План реализации .....	10
8. Эффективность проекта.....	13
8.1 Расчет прибыли и убытков .....	13
9. Социально-экономическое воздействие .....	15
9.1 Социально-экономическое значение проекта.....	15

## Резюме

Инициатор проекта планирует разработку мобильного приложения. Разместить бизнес планируется в г. Нур-Султан помещении, соответствующий всем нормам и требованиям РК.

Целью деятельности предприятия является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг – население области и близлежащих районов.

Планируется приобретение оборудования в офис.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, тыс.тг.	2020
Инвестиции в основной капитал	19 950 000
Оборотный капитал	0
<b>Всего</b>	<b>19 950 000</b>

Финансирование проекта планируется осуществить за счет заемного капитала.

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма	Доля
Собственные средства	0	100%
Заемные средства	19 950 000	0%
<b>Всего</b>	<b>19 950 000</b>	<b>100%</b>

Приняты следующие условия кредитования:

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	6%
Срок погашения, лет	5
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	9
Льготный период погашения основного долга, мес.	8
Тип погашения основного долга	Аннуитет

## Введение

Мобильное приложение — это программное обеспечение, специально разработанное под конкретную мобильную платформу (iOS, Android, Windows Phone и т. д.). Предназначено для использования на смартфонах, планшетах, умных часах и других мобильных устройствах.

Мобильные приложения пишутся на языках программирования высокого уровня, а затем компилируются в машинный код операционной системы для получения максимальной производительности. Разработка приложений имеет свои особенности: мобильные устройства работают от батареи и

комплекуются менее производительными процессорами, чем персональные компьютеры. Кроме того, современные смартфоны и планшеты повсеместно оснащены дополнительными устройствами, такими как гироскопы, акселерометры и фотокамеры, дающими уникальные возможности для расширения функционала приложения.

Обычно мобильные устройства продаются уже с некоторыми предустановленными приложениями. Остальные по желанию пользователя можно скачать (как платно, так и бесплатно) на специализированных сервисах: Apple AppStore, Google Play, Windows Phone Store и других. Первые магазины приложений, такие как Apple AppStore и Android Market, ставший впоследствии Google Play, появились в 2008 году. Спустя два года Американское диалектическое общество назвало термин «приложение» словом года.

## **1. Концепция проекта**

Концепция проекта предусматривает разработку мобильного приложения.

Целью деятельности предприятия является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Основными видами услуги будет являться разработка мобильного приложения.

Целевой группой планируемого приложения будут являться потребители услуг – население.

Преимущества предоставляемых услуг:

-интерактивность (интеграцией с социальными сетями) и персонализация контента;

- приемлемые цены на оказываемые услуги;

- удобство в использовании и лучшая адаптация под мобильные устройства.

Данный бизнес – план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес – идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение исходных параметров проекта. Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества предоставляемой услуги, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования.

## **2. Описание продукта (услуги)**

В рамках настоящего проекта планируется разработка мобильного приложения, направленную на удовлетворение потребности клиентов.

Мобильное приложение — программное обеспечение, предназначенное для работы на смартфонах, планшетах и других мобильных устройствах, разработанное для конкретной платформы (iOS, Android, Windows Phone и т. д.). Многие мобильные приложения предустановлены на самом устройстве или могут быть загружены на него из онлайн-магазинов приложений, таких как App Store, Google Play, и других, бесплатно или за плату.

Первоначально мобильные приложения использовались для быстрой проверки электронной почты, но их высокий спрос привел к расширению их назначений и в других областях, таких как игры для мобильных телефонов и GPS, общение, просмотр видео и пользование интернетом.

Этот термин стал очень популярным с 2007 года, и в 2010 году был внесен в список «Слова года» Американского диалектического общества<sup>[2]</sup>.

Рынок мобильных приложений сегодня очень развит и неуклонно растет. Согласно прогнозам Statista, в 2020 году валовой годовой доход в отрасли мобильных приложений превысит \$189 млрд<sup>[3]</sup>.

Мобильные приложения пишутся на различных языках программирования (Java; PHP/JavaScript; ActionScript; Swift и Objective-C). В процессе создания приложение проходит несколько этапов.

Первый этап: Определить, для чего нужно приложение и какие задачи оно будет выполнять.

Второй этап: Проектирование и дизайн.

Третий этап: Процесс разработки.

Четвертый этап: Тестирование.

Пятый этап: Мониторинг.

### 3. Программа производства

#### Планируемая программа производства по годам

Наименование продукции, работы, услуги	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	Итого
Подписка на месяц	5606	13455	13455	13455	13455	7849	67275
Подписка на 3 месяца	2708	6500	6500	6500	6500	3792	32500
Подписка на 6 месяцев	1250	3000	3000	3000	3000	1750	15000
Подписка 12 месяцев	1042	2500	2500	2500	2500	1458	12500

Формирование цен основано на рыночных ценах и полной себестоимости предоставляемой услуги.

#### Планируемые цены на продукцию

Наименование	Цена реализации, тенге	Годовой объем продаж, ед
Подписка на месяц	5000	13455
Подписка на 3 месяца	12000	6500
Подписка на 6 месяцев	25000	3000
Подписка 12 месяцев	45000	2500

### 4. Маркетинговый план

#### 4.1 Описание рынка услуги

Сегодня мобильный телефон становится источником самых разнообразных и необходимых ресурсов для работы, досуга и образования, чему способствует стремительное развитие индустрии мобильных

приложений. В Казахстане также растет активность в сфере разработки соответствующего ПО, поэтому уже можно говорить о необходимости всестороннего анализа рынка, определения ключевых игроков и прогнозирования тенденций.

Рынок мобильных приложений растет в геометрической прогрессии и Казахстан не исключение. Среднее количество скачиваний одного приложения в стране превышает 50 000. По прогнозам специалистов мобильные приложения в дальнейшем могут составить весомую конкуренцию интернет-сайтам и телевидению. Сейчас в основном их активно используют банки, государственные структуры, рестораны, такси, СМИ и другие крупные организации. Но в большинстве случаев – это инструмент для рекламы и повышения имиджа компании, нежели дополнительный способ заработка. Продавать за деньги у нас в стране их еще не научились.

Выходя из дома, мы обязательно берем с собой три вещи: ключи от дома, кошелек с документами и наличными деньгами и конечно же смартфон, который заменяет записную книжку, ежедневник, а порой и компьютер. В США, 67% пользователей используют смартфон, чтобы выходить в интернет каждый день, и большинство никогда не выйдут из дома без своего телефона. Аналогичная ситуация и в Казахстане. Соответственно если раньше контакт с клиентом шел в основном через интернет по средствам переписки – рассылки или сайт, то сегодня есть возможность контактировать с ним хоть 24 часа в сутки. Главное попасть в его смартфон или планшет. Разработав собственное мобильное приложение, у крупной компании или представителя малого бизнеса, появляется дополнительный инструмент связи с клиентом. Но что бы оно работало и в дальнейшем приносило прибыль, приложение должно решать ряд задач актуальных для пользователя.

1. Через него подписчик должен получать сервис или уникальные данные или же результаты, которые он не может получить через любой другой канал коммуникаций.

2. Мобильное приложение должно работать стабильно. Доступ к нему должен быть в любое время суток.

3. Удобно в использовании.

4. Быть коммерчески выгодным.

Говоря простым языком, мобильное приложение можно использовать для уведомления своих клиентов о новых акциях, предлагать им скидочные купоны, они смогут заказать товар или услугу, посмотреть цены и сделать заказ. Ярким и успешным примером использования мобильных приложений в нашей стране можно считать KolesaKZ. Количество скачиваний превысило 1 миллион пользователей. Приложение имеет как «бесплатный» так и «платный» контент и позволяет связаться с владельцем продаваемого авто, или же выставить свою машину на продажу, поместить фото сделанное телефоном, причем, не выходя из приложения. Еще одним выгодным ресурсом можно по праву считать недавно стартовавший сервис по заказу такси в городах Алматы и Астана. Разработчики зарабатывают в этом случае на том что сводят заказчика и водителя такси, взимая за это процент.

Это, что касается заработка при помощи мобильного приложения. Но ведь можно заработать еще и на самом мобильном приложении.

1. Размещать чужую рекламу. При внушительной цифре на счетчике скачиваний, рекламодатели охотно платят за присутствие своей рекламы в вашем приложении.

2. Платное скачивание. В том же App Store или Google Play, есть категории платных и бесплатных приложений. Вопрос в том, сможете ли вы предоставить потребителю на столько важную для него информацию, за которую он будет готов расстаться с деньгами.

3. Оптимальный вариант – платная и бесплатная версия. Бесплатная версия – это урезанный вариант приложения. Он распространяется бесплатно. Если потребитель хочет расширить возможности, то он платит за расширенную. Таким же образом можно раздавать пробную версию, которая активна определенный промежуток времени. По его истечению, необходимо купить платную.

В заключении стоит сказать еще раз, что в будущем, львиную долю заработка будут приносить мобильные приложения. Связано это с увеличением продаж телефонов, смартфонов и доступностью выхода во всемирную сеть у большего количества людей.

#### Анализ Потенциального сбыта

№	Наименование услуг	Стоимость оказываемой услуги за единицу в тенге	Возможные каналы сбыта	Местоположение предоставления услуги	Количество потенциальных потребителей услуги (целевая аудитория)
1	Подписка к мобильному приложению	5000 тенге	Возможное оказание услуг ИП Халибекова А.Т	г.Нур-Султан ул. Петрова 19/1	Потенциальными потребителями считаются 66657 субъекта МСБ г.Нур-Султан
2	Подписка к мобильному приложению	15000 тенге	Возможное оказание услуг с интернет-магазином по продаже обуви Ип Rokkies	г.Нур-Султан ул. Петрова 19/1	Потенциальными потребителями считаются 66657 субъекта МСБ г.Нур-Султан
3	Подписка к мобильному приложению	5000 тенге	Возможное оказание услуг с ИП Далабаева А.Д.	г.Нур-Султан ул. Петрова 19/1	Потенциальными потребителями считаются 66657 субъекта МСБ г.Нур-Султан
<b>Дополнительная информация о сбыте</b>		Возможное оказание услуг ИП Кумаров Н.Н			

#### Покупательская способность потребителей

<b>Среднемесячный доход 1 потенциального покупателя</b>	Средний доход потенциального покупателя 196922 тенге
<b>Частота использования услугой потенциальным покупателям в год</b>	Потенциальный покупатель пользуется продукцией 12 раз в год

<b>Дополнительная информация о покупательской способности клиентов</b>	В Нур-Султане согласно официальной статистике зарегистрировано 167 183 субъекта малого и среднего бизнеса: 68 483 юридических лица, 98 364 индивидуальных предпринимателя и 336 крестьянских хозяйств.
--	--

### Локация точки предоставления услуг

<b>Местоположение точки предоставления услуг</b>	г. Нур-Султан ул. Петрова 19/1
<b>Преимущество локации</b>	Штаб-квартира будет находится в городе Нур-султан. Для проекта это лучший вариант поскольку здесь находится Технопарк стартапов Astana HUB. Когда получаешь доступ и становишься их участником, то тебе предоставляют налоговые льготы на оплату труда и привлечение иностранной рабочей силы.
<b>Дополнительная информация о локации</b>	Проект основан на том, чтобы минимизировать контакты людей и гос. органов и позволяя автоматизировать бюрократические процедуры, экономя время и ресурсы обоих.

### Анализ потенциальных конкурентов

№	Потенциальные конкуренты	Вид предоставляемых услуг конкурентов	Местоположение конкурента	Цена реализации тенге за ед. продукции/услуги
1	ТОО «ITsheff.kz»	1с бизнес старт предоставляется для ведения бухгалтерской отчетности малому и среднему бизнесу	Казахстан Караганда, пр. Строителей 4, оф.210	15000 тенге
2	Salykmaster.kz	Эта компания предоставляет бухгалтерские услуги по средствам своего приложения.	г. Алматы ул Розыбакиева 173/24	9000 тг
3	ООО «Моё дело»	ООО Мое дело предоставляет услуги по ведению бухгалтерской деятельности через собственный сайт	г.Москва Ленинградский проспект дом 31А	Цена от 5000 тенге в месяц до 85000 тенге
<b>Дополнительная информация о конкурентах</b>			На рынке СНГ основным конкурентом являются две компании "Мое дело" и "1С предприятие"	

### Конкурентное преимущество и способы продвижения

<b>Конкурентное преимущество бизнеса и способы продвижения услуг</b>	На рынке СНГ основным конкурентом являются две компании "Мое дело" и "1С предприятие" Мобильное приложение Finzeo Inc будет давать возможность осуществления бухгалтерской деятельности клиента без найма бухгалтера в штат. Тем самым экономя время и деньги клиента.
--	--

## 4.2 Ситуационный анализ (SWOT)

SWOT-анализ позволяет нам определить причины эффективной или неэффективной работы предприятия на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении предприятие должна развивать свой хозяйственную деятельность и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.



Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданных в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого предприятия были определены следующие сильные и слабые стороны проекта.

<b>Сильные стороны услуг</b>	<b>Благоприятные факторы ситуации</b>
- индивидуальный подход к каждому заказу и клиенту; - для каждого клиента и разрабатывается оптимальное мобильное приложение;	- мобильные приложения пользуются постоянным спросом у клиентов - быстрая окупаемость проекта
<b>Слабые стороны услуг</b>	<b>Неблагоприятные факторы ситуации и риски</b>
- отсутствие рекламы	- конкуренция на рынке; - форс-мажор;

## 5. Техническое планирование

### 5.1 Оборудование и инвентарь (техника)

#### Перечень необходимого оборудования

Направление использования средств	Кол-во	Цена	Сумма всего (тенге)	В том числе (тенге): За счет займа/ За счет собств. средств
Разработка мобильного приложения	1	12 000 000	12 000 000	За счет займа
Аренда сервера (6 месяцев)	6	75 000	450 000	За счет займа
Аренда помещения (6 месяцев)	6	150 000	900 000	За счет займа
Закупка системных блоков	5	400 000	2 000 000	За счет займа
Реклама (6 месяцев)	6	400 000	2 400 000	За счет займа
Заработная плата сотрудникам	6	200 000	1 200 000	За счет займа
Закупка оборудования в офис	1	1 000 000	1 000 000	За счет займа
<b>Итого</b>			<b>19 950 000</b>	

## 6. Реализация проекта

### 6.1 План реализации

#### Прогнозный Отчет движения денежных средств на период реализации проекта

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
Денежные средства на начала периода	-	83312115	22609560 2	37119322 5	50625359 9	64131397 2
Продукция	13865625	33277500	33277500	33277500	33277500	19411875
Семейные доходы	750000	1800000	1800000	1800000	1800000	1050000
<b>Всего приток от операционной деятельности</b>	<b>13940625 0</b>	<b>33457500 0</b>	<b>33457500 0</b>	<b>33457500 0</b>	<b>33457500 0</b>	<b>19516875 0</b>
Аренда помещения	750000	1800000	1800000	1800000	1800000	1050000
Аренда сервера	275000	660000	660000	660000	660000	385000
Коммунальные расходы	100000	240000	240000	240000	240000	140000
Расходники офисные	125000	300000	300000	300000	300000	175000
Себестоимость	75152085	18036500 4	18036500 4	18036500 4	18036500 4	10521291 9
Фонд оплаты труда	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000
Семейные расходы	500000	1200000	1200000	1200000	1200000	700000
<b>Всего отток от операционной деятельности</b>	<b>7704413</b>	<b>18484910</b>	<b>18484910</b>	<b>18484910</b>	<b>18484910</b>	<b>10780496</b>
<b>Чистый поток от операционной деятельности</b>	<b>62362115</b>	<b>14972589 6</b>	<b>14972589 6</b>	<b>14972589 6</b>	<b>14972589 6</b>	<b>87363781</b>
Собственные средства	-	-	-	-	-	-
За счет займа	1000000	-	-	-	-	-
<b>Всего приток от инвестиц. деятельности</b>	<b>1000000</b>	-	-	-	-	-
<b>Всего отток от инвестиц. деят-ти</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Чистый поток от инвестиц. деят-ти</b>	<b>1000000</b>	-	-	-	-	-

Получение кредита на инвестиции	19950000	0	0	0	0	0
<b>Всего приток от фин. деятельности</b>	<b>19950000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Выплата вознаграждения	0	1570812	769741	531755	279091	39963
Основной долг	0	5371597	3858532	4096517	4349182	2274173
Налоги	484500	484500	484500	862656	862656	862656
<b>Всего отток от фин. деятельности</b>	<b>0</b>	<b>694240</b>	<b>462827</b>	<b>1466552</b>	<b>1466552</b>	<b>816919</b>
<b>Чистый поток от фин. деятельности</b>	<b>19950000</b>	<b>-6942409</b>	<b>-4628273</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-8169199</b>
Изменения за период	83312115	142783487	145097623	135060374	135060373	79194582
<b>Конечная наличность</b>	<b>83312115</b>	<b>226095602</b>	<b>371193225</b>	<b>506253599</b>	<b>641313972</b>	<b>720508554</b>

## 7. Потребность в финансировании

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

### Инвестиции проекта, тыс. тг.

Расходы, тыс.тг.	2020
Инвестиции в основной капитал	19 950 000
Оборотный капитал	0
<b>Всего</b>	<b>19 950 000</b>

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала.

### Программа финансирования на 2020 г., тыс. тг.

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма	Доля
Собственные средства	0	0%
Заемные средства	19 950 000	100%
<b>Всего</b>	<b>19 950 000</b>	<b>100%</b>

Приняты следующие условия кредитования:

### Поступления в виде займов (KZT)

Название	Дата	Сумма	Срок	Ставка
		(KZT)		%
Кредит	01.2021	19 950 000	60 мес.	6

**Условия кредитования**

Сумма кредита	19 950 000
Процентная ставка	6,00%
Срок кредита (кол-во месяцев)	54
Льготный период по ОД	6 мес.
Дата выдачи кредита	01.06.2020
Дата погашения кредита	01.06.2026

**Выплаты на погашение займов (KZT)**

Период	Дата погашения	Кредит	Проценты	Остаток	В месяц
1	01.01.2021	285 939,39	99 750,00	19 950 000,00	385 689,39
2	01.02.2021	287 369,09	98 320,30	19 664 060,61	385 689,39
3	01.03.2021	288 805,93	96 883,46	19 376 691,52	385 689,39
4	01.04.2021	290 249,96	95 439,43	19 087 885,59	385 689,39
5	01.05.2021	291 701,21	93 988,18	18 797 635,63	385 689,39
6	01.06.2021	293 159,72	92 529,67	18 505 934,41	385 689,39
7	01.07.2021	294 625,52	91 063,87	18 212 774,70	385 689,39
8	01.08.2021	296 098,64	89 590,75	17 918 149,18	385 689,39
9	01.09.2021	297 579,14	88 110,25	17 622 050,53	385 689,39
10	01.10.2021	299 067,03	86 622,36	17 324 471,40	385 689,39
11	01.11.2021	300 562,37	85 127,02	17 025 404,36	385 689,39
12	01.12.2021	302 065,18	83 624,21	16 724 841,99	385 689,39
13	01.01.2022	303 575,51	82 113,88	16 422 776,81	385 689,39
14	01.02.2022	305 093,38	80 596,01	16 119 201,31	385 689,39
15	01.03.2022	306 618,85	79 070,54	15 814 107,92	385 689,39
16	01.04.2022	308 151,95	77 537,45	15 507 489,07	385 689,39
17	01.05.2022	309 692,70	75 996,69	15 199 337,13	385 689,39
18	01.06.2022	311 241,17	74 448,22	14 889 644,42	385 689,39
19	01.07.2022	312 797,37	72 892,02	14 578 403,25	385 689,39
20	01.08.2022	314 361,36	71 328,03	14 265 605,88	385 689,39
21	01.09.2022	315 933,17	69 756,22	13 951 244,52	385 689,39
22	01.10.2022	317 512,83	68 176,56	13 635 311,35	385 689,39
23	01.11.2022	319 100,40	66 588,99	13 317 798,52	385 689,39
24	01.12.2022	320 695,90	64 993,49	12 998 698,12	385 689,39
25	01.01.2023	322 299,38	63 390,01	12 678 002,22	385 689,39
26	01.02.2023	323 910,88	61 778,51	12 355 702,84	385 689,39
27	01.03.2023	325 530,43	60 158,96	12 031 791,96	385 689,39
28	01.04.2023	327 158,08	58 531,31	11 706 261,53	385 689,39
29	01.05.2023	328 793,87	56 895,52	11 379 103,45	385 689,39
30	01.06.2023	330 437,84	55 251,55	11 050 309,58	385 689,39
31	01.07.2023	332 090,03	53 599,36	10 719 871,73	385 689,39
32	01.08.2023	333 750,48	51 938,91	10 387 781,70	385 689,39
33	01.09.2023	335 419,23	50 270,16	10 054 031,22	385 689,39
34	01.10.2023	337 096,33	48 593,06	9 718 611,99	385 689,39
35	01.11.2023	338 781,81	46 907,58	9 381 515,65	385 689,39

36	01.12.2023	340 475,72	45 213,67	9 042 733,84	385 689,39
37	01.01.2024	342 178,10	43 511,29	8 702 258,12	385 689,39
38	01.02.2024	343 888,99	41 800,40	8 360 080,02	385 689,39
39	01.03.2024	345 608,44	40 080,96	8 016 191,03	385 689,39
40	01.04.2024	347 336,48	38 352,91	7 670 582,60	385 689,39
41	01.05.2024	349 073,16	36 616,23	7 323 246,12	385 689,39
42	01.06.2024	350 818,53	34 870,86	6 974 172,96	385 689,39
43	01.07.2024	352 572,62	33 116,77	6 623 354,43	385 689,39
44	01.08.2024	354 335,48	31 353,91	6 270 781,81	385 689,39
45	01.09.2024	356 107,16	29 582,23	5 916 446,33	385 689,39
46	01.10.2024	357 887,69	27 801,70	5 560 339,17	385 689,39
47	01.11.2024	359 677,13	26 012,26	5 202 451,48	385 689,39
48	01.12.2024	361 475,52	24 213,87	4 842 774,35	385 689,39
49	01.01.2025	363 282,90	22 406,49	4 481 298,83	385 689,39
50	01.02.2025	365 099,31	20 590,08	4 118 015,93	385 689,39
51	01.03.2025	366 924,81	18 764,58	3 752 916,62	385 689,39
52	01.04.2025	368 759,43	16 929,96	3 385 991,81	385 689,39
53	01.05.2025	370 603,23	15 086,16	3 017 232,38	385 689,39
54	01.06.2025	372 456,24	13 233,15	2 646 629,15	385 689,39
55	01.07.2025	374 318,53	11 370,86	2 274 172,91	385 689,39
56	01.08.2025	376 190,12	9 499,27	1 899 854,38	385 689,39
57	01.09.2025	378 071,07	7 618,32	1 523 664,26	385 689,39
58	01.10.2025	379 961,42	5 727,97	1 145 593,19	385 689,39
59	01.11.2025	381 861,23	3 828,16	765 631,77	385 689,39
60	01.12.2025	383 770,54	1 918,85	383 770,54	385 689,39
	<b>Итого</b>				23 141 363,40

## 8. Эффективность проекта

### 8.1 Расчет прибыли и убытков

#### Показатели рентабельности

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
<b>Выручка</b>	<b>13865625</b>	<b>33277500</b>	<b>33277500</b>	<b>33277500</b>	<b>33277500</b>	<b>19411875</b>
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Продукция	13865625	33277500	33277500	33277500	33277500	19411875
<b>Себестоимость</b>	<b>76544135</b>	<b>18364910</b>	<b>18364910</b>	<b>18364910</b>	<b>18364910</b>	<b>10710496</b>
		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>9</b>
Аренда помещения	750000	1800000	1800000	1800000	1800000	1050000
Аренда сервера	275000	660000	660000	660000	660000	385000
Коммунальные расходы	100000	240000	240000	240000	240000	140000
Расходники офисные	125000	300000	300000	300000	300000	175000
Себестоимость	75152085	18036500	18036500	18036500	18036500	10521291
		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>9</b>
Фонд оплаты	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000

труда						
<b>Валовая прибыль</b>	<b>62112115</b>	<b>149125896</b>	<b>149125896</b>	<b>149125896</b>	<b>149125896</b>	<b>87013781</b>
Налоги	484500	484500	484500	862656	862656	484500
<b>Прибыль после налогов</b>	<b>62112115</b>	<b>149125896</b>	<b>149125896</b>	<b>139142646</b>	<b>139142646</b>	<b>81190218</b>
Оплата вознаграждения	0	1570812	769741	531755	279091	39963
<b>Чистая прибыль</b>	<b>62112115</b>	<b>147555084</b>	<b>148356155</b>	<b>138610891</b>	<b>138863555</b>	<b>81150255</b>
<b>Рентабельность</b>	<b>45%</b>	<b>44%</b>	<b>45%</b>	<b>42%</b>	<b>42%</b>	<b>42%</b>

#### Чистый дисконтированный доход (NPV) и индекс прибыльности (PI)

Чистый дисконтированный доход (NPV)	23 113 013
Индекс прибыльности (PI)	2,16%

#### Налоги

Налоги, принятые в расчетах, соответствуют действующему законодательству по налогообложению юридических лиц в РК, льгот нет. Предполагается работа по упрощенной схеме на основании свидетельства индивидуального предпринимателя с выплатой всех видов налогов в размере 3 % от общего оборота. Кроме этого, предполагается выплаты с данного предпринимателя всех налогов и расходов начисляемых на зарплату сотрудников.

Виды налогов и платежей	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
ИПН	0	0	0	219000	219000	
Социальный налог	0	0	0	159156	159156	
ООСМС	60000	60000	60000	60000	60000	
ОПВ	300000	300000	300000	300000	300000	
СО	94500	94500	94500	94500	94500	
ВОСМС	30000	30000	30000	30000	30000	
<b>Итого</b>	<b>484500</b>	<b>484500</b>	<b>484500</b>	<b>862656</b>	<b>862656</b>	

#### План по персоналу

Должность	Кол-во	Зарплата	Платежи
Программист	1	250 000 тенге	Ежемесячно, весь проект
<b>Итого</b>	<b>1</b>	<b>250 000 тенге</b>	

#### Общие затраты по проекту включают в себя

<b>Расходы, тыс.тг.</b>	<b>2020 г.</b>
-------------------------	----------------

Маркетинг	950 000
Покупка орг.техники	4 000 000
ФОТ	15 000 000
<b>Всего</b>	<b>19 950 000</b>

## **9. Социально-экономическое воздействие**

### **9.1 Социально-экономическое значение проекта**

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию 1 рабочего места, что позволит работникам получать стабильный доход;
- поступлению в бюджет 16,6 млн. тенге налогов и других отчислений.