



**Товарищество с ограниченной
ответственностью**

Бизнес-План

:Сервис длястов на основе
искусственного интеллекта, который
отвечает на запрос менее чем за
..... с поиском документов
.....практики

г. Нур-Султан

2020 г.

СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1.1. Название проекта.

1.2. Наименование заявителя (полное и сокращенное).

1.3. Распределение уставного капитала.

В настоящее время минимальный размер уставного капитала в ТОО определен на уровне 100 МРП, то есть составляет сейчас 277 800 тенге.

1.4. Сведения о месте нахождения,кий адрес.

г.Нур-Султан, ул

1.5. Сайт (при наличии).

На разработке, так как сама идея представляет открытие онлайн-сервиса удаленного бухгалтерского обслуживания

1.6. Наличие основных средств и необходимых площадей для реализации проекта.

Разработан работающий прототип. Также есть договоренности с поставщиком-разработчиком (фронт, машинное обучение, большие данные) онлайн сервиса, консультантами и партнерами.

1.7. Предполагаемая к выпуску продукция (товар, услуга) или бизнес-процесс.

Сервис длястов на основе искусственного интеллекта, который отвечает накий запрос менее чем за минуту с поиском документовкой практики и прогноза.

1.8. Предполагаемый срок запуска проекта с момента получения гранта.

сентябрь-октябрь 2020 года

2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА:

2.1. Основные характеристики продукта, создаваемого в рамках реализации проекта (*функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукта*).

Проблема

1)сты тратят более рабочих часов в месяц на рутинный ручной поиск документовкой практики (расходы накие услуги..... миллиардов долларов);

2)сты субъективно оценивают правовые перспективы (что приводит к малоперспективным судебным разбирательствам, которые длятся около месяцев);

3)сты субъективно оценивают правовые риски (это приводит к длительным корпоративным решениям и может занять до месяца).

Решение

.....- Сервис, оптимизированный дляких текстов, отвечает накие запросы менее чем за минуту и генерирует ответы на основекой практики. Эта платформа имеет 3 возможности для клиента:кий поиск, консультацияста,кий прогноз.

Платформа имеет поле для ввода поиска, куда пользователь вводит ключевые слова и описание кейса. Специальный алгоритм на основе машинного обучения осуществляет поиск по различным базам и выдает решение с возможными исходами по кейсу иким прогнозом.

2.2. Новизна предлагаемых в проекте решений *(в том числе информация об актуальности и уникальности проекта; новизна предлагаемых решений реализации бизнес-проекта, т.е. каналы сбыта, построение маркетинговой стратегии, материал/способ производства продукции и т.п.; технологический уровень проекта).*

Уникальное ценностное предложение

1) Наш сервис позволяет сэкономить..... часов рабочего времениста, которое он может потратить на решение серьезных проблем или на себя;

2) Наш сервис помогает исключить субъективные оценкиких перспектив и рисков, что позволяет зарабатывать деньги с незначительными нарушениями и сокращать убытки из-за серьезных ошибок.

Кроме того, сервис использует искусственный интеллект, который позволяет найти необходимую информацию за кратчайшие сроки, а также получить качественную услугу в областиких услуг и прогнозов, которые постоянно улучшаются за счет машинного обучения. Также в условиях глобальной пандемии и повышенного риска личных встреч, платформа является оптимальным решением для клиентов при получении услуг удаленно.

2.3. Наличие патентов и иных правоохранных документов по тематике проекта.

Все разработанные алгоритмы являются уникальными и будут защищены законом об интеллектуальной собственности. Система была разработана на основе более тысячи успешных кейсов и многолетнего опыта в сфереких услуг.

Авторская идея проекта предусматривает запуск онлайн-сервиса удаленного консалтинга на основе машинного обучения в областиких услуг для охвата большего объема рынка оказания услуг, учитывая статистику динамичного развития малого (микро) и среднего бизнеса в Казахстане.

2.4. Описание бизнес-процесса проекта либо создания продукта (в том числе информация о сроке окупаемости бизнес-проекта; конкурентоспособность бизнес-проекта; информация о поставщиках и потребителях; наличие договоров/контрактов на поставку товара/основных средств/сырья и материалов/оказание услуг/работ/приобретение технологий/франшизы/патента и т.д.).

Бизнес Модель.

Приложение будет получать доход в виде ежемесячной платы. Пользователю может быть предоставлен доступ к приложению в трех разных пакетах, которые различаются по времени и потребителю.

- Доступ включает неограниченное количество запросов.
- Доступ на год, три месяца и один месяц.
- Доступ длястов и компаний.
- Доступ длястов не будет включать корпоративные споры, правоотношения, связанные с контрактами на поставку и интеллектуальную собственность.

Таблица 1 Стоимость ежемесячной оплаты для физическ

	Цена за месяц, \$	Цена за месяц, тенге	Цена за 3 месяца \$	Цена за 3 месяца тенге	Цена за год, \$	Цена за год, тенге

На данный момент есть договоренности с потенциальным разработчиком вебсайта, подготовки рекламных материалов и запуска маркетинговой стратегии. Кроме того есть договоренности с профессорами ведущих мировых ВУЗов в области права и программирования на основе машинного обучения.

2.5. Обеспечение ресурсами (в том числе: наличие помещения и инфраструктуры для реализации бизнес-проекта; наличие рынка сбыта и возможность коммерциализации предлагаемых результатов бизнес-проекта).

Основной рынок сбыта – рынок США. Объем рынкаких услуг в США в 2019 г. составил почти 100 млрд долларов США. Разработан прототип. Имеется помещение, которое берется в аренду для команды разработчиков. Кроме того, разработка происходит на мощных компьютерах, так как большие данные требуют хорошую работу процессора. При этом планируется увеличить мощности благодаря грантовым средствам.

3. ПЕРСПЕКТИВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ:

3.1. Объем и емкость рынка продукта, анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, в которой будет реализован проект, перспектива расширения бизнеса.

Объем рынкаких услуг в США в 2019 г. составил почти 100 млрд долларов США. Согласно статистике суда США, 6% составляют договорные споры, что говорит о том, что стоимостького сопровождения в этой категории случаев составляет 6 миллиардов долларов. Согласно судебной статистике США, 10% договорных споров рассматриваются в Калифорнии, что говорит о том, что стоимостького сопровождения в этом штате в данной категории дел составляет 600 миллионов долларов. В первый год мы ожидаем получить выручку в размере 700 тыс. Долларов США.

Согласно результатам исследованиякой фирмы Colibri, размер рынкаких услуг Средней Азии составляет около \$50 млн, оценки колеблются от \$45 до 55 млн. Для сравнения: объем рынкаких услуг Великобритании в 2015 году был равен приблизительно £32,1 млрд, российский рынок оценивают в \$ в 0,7–1,1 млрд, белорусский — в \$80 млн. Однако реальный рынокких услуг Средней Азии намного больше, поскольку большая доля сделок и связанных с регионом споров, идет за его пределами с участием некоторых глобальных фирм, у которых нет даже присутствия, например, в Казахстане.

Около 83% рынкаких услуг этого региона приходится на доходы фирм, работающих в Казахстане, чей средний годовой доход наста составляет приблизительно \$130 тыс. Согласно исследованию Colibri, объем рынков Кыргызстана, Туркменистана, Узбекистана и Таджикистана невелики и составляют примерно \$1,6 млн, \$2,2 млн, \$4 млн и \$1,05 млн соответственно.

Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, в которой будет реализован проект, показывает, что онлайн – сервис такого рода отсутствует на рынке и дает уникальную возможность для его дальнейшего расширения, не только на рынке Казахстана, но и во всем мире.

3.2. Конкурентные преимущества создаваемого продукта, сравнение технико-экономических характеристик с аналогами (Таблица 3.).

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):

Если смотреть на рынок Казахстана, то прямых конкурентов не имеются. Однако на зарубежном рынке присутствуют аналоги такие как, Алгоритмы естественного языка основаны на разных критериях, поэтому могут давать разные результаты. Обе системы позволяют искать термины и соединители. ... также предоставляет дополнительные релевантные кейсы ... с использованием алгоритма в дополнение к выбранным критериям и результатам. имеет схему ключевых номеров и возможность поиска по ключевому номеру. связывает заголовки дел с новым указателем тем. Можно получить тематические документы, создать оповещение или просмотреть темы в указателе. Клиенты могут обсудить со своими торговыми представителями цены на подписки 95% подписчиков на могут получить без дополнительных затрат. Обе системы не взимают плату за поиск или доступ к документам в рамках вашего плана. За получение документа вне плана в обеих системах взимается плата.

Таблица 3.

Наименование показателей	Значение показателей		
	Название вашего проекта	Название конкурента 1	Название конкурента 2
Поискких документов	+	+	+
Поиск документа менее чем за 1 минуту	+	-	-
.....кое заключение	-	-	+
Прогнозирование перспектив	+	-	+

3.4. Стратегия продвижения продукта на рынок.

- *Описание рынков сбыта (экспортный и внутренний), в том числе описание основных компаний, работающих в данном сегменте рынка; описание продукции, предлагаемой компаниями-конкурентами.*

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

- *Обоснование потенциальной доли рынка, которую способна занять продукция компании.*

- *Основные тенденции на исследуемых рынках, ожидаемые изменения.*

- *Наличие договоренностей с потенциальными потребителями продукции и документы, подтверждающие готовность приобретать продукцию (протоколы намерений, предварительные договоры поставки, договоры поставки).*

- *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, нерядовые качества продукции, географические и иные особенности).*

Согласно судебной статистике США, 10% договорных споров рассматриваются в Калифорнии, что говорит о том, что стоимостького сопровождения в этом штате в данной категории дел составляет 600 миллионов долларов. В первый год мы ожидаем получить выручку в размере 700 тыс. Долларов США.

Профиль пользователя

1) частнопрактикующиесты по гражданскому праву;

2) Штатныесты.

Основной рынок сбыта – рынок США. Объем рынкаких услуг в США в 2019 г. составил почти 100 млрд долларов США. При этом наблюдаются тренды к увеличению объемов за счет глобализацииких платформ. С учетом наличия конкурентов, а также новизны бренда, но при этом наличия расширенных алгоритмов и сильной команды, планирует занять процентов рынка. В дальнейшем планируется адаптация под казахстанский рынок и рынок СНГ.

Стратегия выхода на рынок:

1) сотрудничество скими компаниями;

2) внимательное отношение к первым постоянным клиентам;

3) ценовая политика.

Кроме того планируется проводить рекламные кампании для привлечения клиентов и участие на тематических конференциях для расширения узнаваемости проекта.

Трекинг результатов и следующие шаги:

1) Проведен пилот на базе монополиста в сфере телекоммуникаций;

2) Используя наш алгоритм, потенциальный клиент подал заявку на патент для регистрации в

3) был отобран для участия в программе акселерации (США), что поможет быстрее развиваться на рынке США и глобально.

4) Настроена уникальная модель на основе нейронных сетей, которая понимаеткий текст и превосходит текущие решения на рынке;

5) Мы ведем переговоры с ведущими профессорами права США, которые окажут консультационную поддержку продукту и обеспечат сильную базовую составляющую.

Цели компании:

1) Найти консультанта в ведущем университете США.

2) Достичь прибыли в долларов в году.

3) Стать лидером в области искусственного интеллекта длякого консалтинга.

4. КОМАНДА ПРОЕКТА:

4.1. Количество сотрудников, направление их деятельности и их квалификация с приложением резюме и документов, подтверждающих квалификацию (диплом, сертификаты).

.....- генеральный директор

.....ст, 9 лет работы в корпоративном секторе, имеет лицензию накую практику, разработал законопроектов.

..... - технический директор

Специалист по машинному обучению, стаж 6 лет, защитила степень магистра в МГУ. Ломоносов

.....— большие данные

Руководил IT-проектами Московского метрополитена, выпускник МГТУ им. Н. Э. Баумана.

..... - специалист по коммуникациям

Компетентность в маркетинге, коммуникации и развитии бизнеса; она проработала более 10 лет в Министерстве торговли США и Государственном департаменте США.

Консультанты

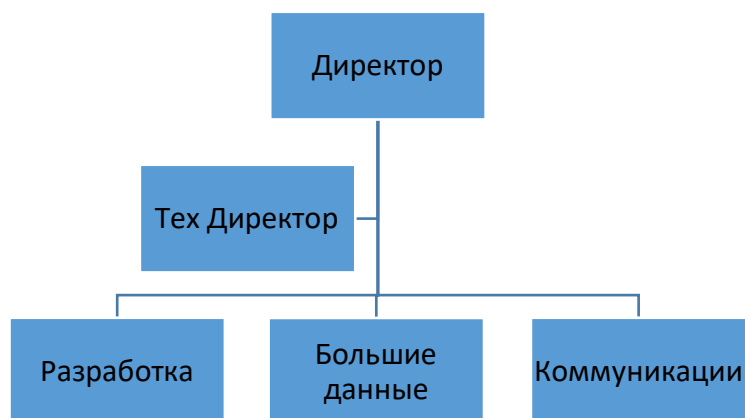
..... - технический советник

Кандидат компьютерных наук. Профессор. Работал в Портлендском университете, США. Проводит исследования в области искусственного интеллекта.

4.2. Опыт участия в программах, роль в проектах, полученные результаты и показатели развития предприятия.

Основатель проекта и генеральный директор Сабит имеет многолетний опыт в запуске различных проектов в области права. Кроме того проект был выбран в программу акселерации NVIDIA, что безусловно станет одним из основных триггеров в завоевании рынка США.

4.3. Организационная структура управления. Схема привлечения новых специалистов.



В дальнейшем намечается привлечение программистов фронт по машинному обучению, фронту и большим данным. Уже есть договоренности с ведущим специалистом в области компьютерных наук, который поможет в поиске талантов для разработки продукта.

Таблица 4. ФОТ

Фонд оплаты труда	В мес, тг
Разработчик фронт	300,000
Специалист по машинному обучению	300,000
Специалист по большим данным	300,000
Менеджер по продажам	150,000
Специалист по коммуникациям	250,000
Итого по ФОТ	1,300,000
Налоги	0

5. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА:

5.1. Возможные типы и источники рисков, меры по их уменьшению.

Таблица 5. SWOT анализ

Сильные стороны Проекта	Возможности и перспективы
<ol style="list-style-type: none">1. Наличие опыта и навыков в данной сфере2. Уникальный алгоритм на основе нейронных сетей3. Качественный и профессиональный сервис4. Профессиональные эдвайзеры в области права и машинного обучения из ведущих мировых ВУЗов5. Быстрый поиск	<ol style="list-style-type: none">1. Расширение услуг;2. Заключение договоров с различными организациями на долгосрочное сотрудничество3. Повышение квалификации4. Расширение на рынок СНГ5. Выход на рынок США
Слабые стороны Проекта	Угрозы внешней среды и риски
<ol style="list-style-type: none">1. Присутствие зарубежных конкурентов на рынке2. Сложная техническая составляющая3. Нестабильность доходов4. Новый бренд на рынке , что потребует необходимых мероприятий для развития узнаваемости	<ol style="list-style-type: none">1. Появление конкурентов (особенно с азиатского рынка)2. Специалисты в данной области, работающие на себя3. Высокая чувствительность потребителей к ценам;4. Отсутствие интернет ресурсов у потенциальных клиентов5. Форс-мажор

5.2. План реализации проекта, с указанием этапов, конкретных получаемых результатов, временных интервалов и необходимых средств (план составляется как на период финансирования проекта, так и после окончания данного периода) (Таблица 2.).

Таблица 6.

Наименование этапа реализации проекта	Срок этапа	Стоимость этапа	Качественные и количественные результаты
---------------------------------------	------------	-----------------	--

Разработка вебсайта и платформы	Сентябрь 2020 -дек 2020	4 200 000	Использование больших данных и машинного обучения
Аренда и настройка серверной части	Сентябрь 2020– дек 2021	200 000	Поднятие сервера и подготовка хостинга на полгода
Увеличение вычислительных мощностей (GPU)	Дек 2020 года-март 2021	1 100 000	Откладка вычислительных мощностей для бесперебойной работы платформы

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

6.1. Общий объем финансирования проекта, в том числе объем инвестиций или собственных средств, источники средств и формы их получения (Таблица 7.).

6.2. Ранее привлеченное финансирование на реализацию проекта (с указанием этих источников).

Таблица 7.

Наименование	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге	В том числе:	
				Собственные средства	Грант
Разработка Фронта					
Услуга по внедрению машинного обучения					
Внедрение больших данных					
Аренда сервера					
Использование вычислительных мощностей (GPU)					
Итого			5 500 000	500 000	5 000 000

Ресурсы для финансирования	Процент	Totals
Денежные средства гранта	90.91%	5,000,000
Собственные средства	9.09%	500,000
Итого ресурсы для финансирования	100.00%	5,500,000

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

Источником окупаемости инвестиций является чистый доход от реализации услуг.

Таблица 8 Финансовая эффективность проекта:

Финансово-экономические показатели проекта	Значения
Ставка дисконтирования
Чистая приведенная стоимость
Внутренняя Норма Доходности
Индекс Прибыльности
Период окупаемости
Дисконтируемый период окупаемости

Показатели эффективности проекта свидетельствуют о наличии «запаса прочности» проекта, что гарантирует своевременный возврат вложенных средств даже в случае отрицательных отклонений фактических данных реализации проекта от расчетных данных. Суммарный денежный поток положителен с запуска проекта, что демонстрирует сбалансированность доходных и расходных статей проекта. Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) положительна, что указывает на целесообразность реализации данного проекта.

6.4. 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.

Основные виды предоставляемых услуг:

Таблица: 9.

Клиент	Цена за месяц, \$	Цена за месяц, тенге	Цена за 3 месяца \$	Цена за 3 месяца тенге	Цена за год, \$	Цена за год, тенге
ЧастныйСТ						
Компани я						

Таблица 10. Производственная программа предоставляемых услуг.

Продукты и сервисы	Year One / Первый год	Year Two / Второй год	Year Three / Третий год	Year Four / Четвертый год
Частныйст				
Цена за единицу				
Валовый доход за единицу				
Прогнозный объем реализации				
Объем продаж				
Аллокация постоянных затрат (распределение)				
Прогнозируемая выручка				
Переменные затраты				
Валовый доход				
Постоянные затраты				
Прибыль				
Точки безубыточности по продажам (выручка)				
Точки безубыточности по продажам (объем)				
Компания				
Цена за единицу				
Валовый доход за единицу				
Прогнозный объем реализации				
Объем продаж				
Аллокация постоянных затрат (распределение)				
Прогнозируемая выручка				
Переменные затраты				
Валовый доход				

Постоянные затраты				
Прибыль				
Точки безубыточности по продажам (выручка)				
Точки безубыточности по продажам (объем)				

Таблица 11. Операционные затраты, тенге.

Постоянные операционные затраты	Monthly/в месяц	Year One / Первый год	Year Two / Второй год	Year Three / Третий год	Year Four / Четвертый год
Затраты					
Заработная плата					
Соц.налог					
Тех поддержка					
Бизнес поездки					
Аренда					
Реклама+маркетинг					
Сервер					
Разметка данных					
Консалтинг					
Прочее					
Амортизация					
Итого прочие затраты					
Итого постоянные операционные затраты					

В данном разделе в сводном виде приведены прогнозы объемов выручки, состав и структура затрат.

Величина дохода от реализации продукции и как финансовый результат величина прибыли. Прогнозный отчет о прибылях и убытках (ОПиУ) представлен в нижеследующей таблице.

Таблица 12 – Прогноз отчета о прибылях и убытках по годам, тенге.

	Year One / Первый год	Year Two / Второй год	Year Three / Третий год	Year Four / Четвертый год
Доход (выручка)				
Частныйст				
Компания				
Итого доход				
Валовый доход				
Фонд оплаты труда				
Разработчик фронт				
Специалист по машинному обучению				
Специалист по большим данным				
Менеджер по продажам				
Маркетолог				
Итого по ФОТ				
Итого по ФОТ				
Постоянные операционные затраты				
Тех поддержка				
Бизнес поездки				
Аренда				
Реклама+маркетинг				
Сервер				
Разметка данных				
Консалтинг				
Прочее				
Итого прочие затраты				
Прочие расходы				
Амортизация				
Налоги				
Итого Прочие расходы				
Чистая прибыль				

ВЫВОДЫ

Анализ показателей эффективности инвестиций настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах реализации и вложениях проект является надежным и рентабельным. Успешная реализация настоящего проекта создает благоприятные перспективы для упрочения позиций производства на рынке по основным показателям, получения и увеличения в дальнейшем объемов чистой прибыли. Кроме того

в результате правильно подготовленной и примененной маркетинговой стратегии ожидается планомерный рост продаж по всем категориям цен.

Как показал проведенный финансово-экономический анализ настоящего проекта является рентабельным замыслом.

Участником настоящего Проекта планируется привлечь средства гранта (5 000 000 тенге) и собственные средства в размере 500 000 тенге.

Реализация проекта позволит:

- ☐ Обеспечить само занятость;
 - ☐ Обеспечить стабильные налоговые поступления в бюджет.
 - ☐ Создание рабочих мест.
-