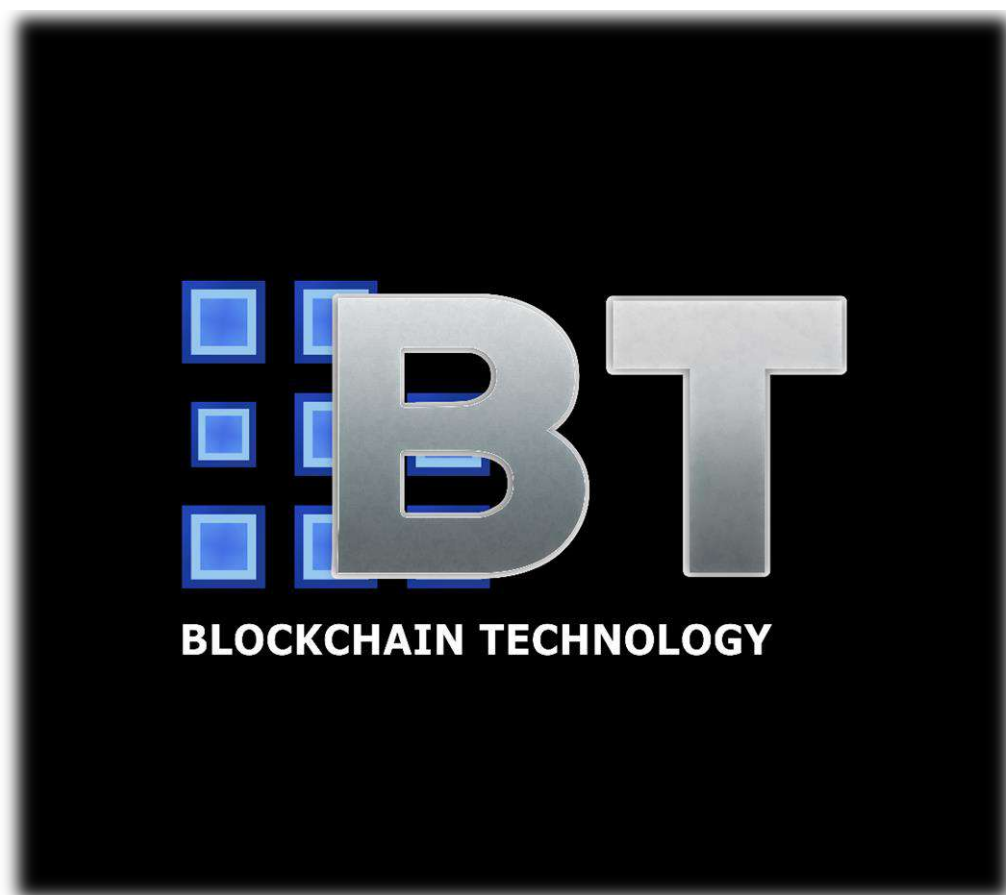


Бизнес-план инвестиционного проекта:

«Программа лояльности на базе технологии блокчейн»



Инициатор проекта:
Общество с ограниченной ответственностью
«Технология Блокчейн»
ИНН/КПП 7708374006/770801001

01 марта 2020 года

СОДЕРЖАНИЕ

1.	РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	2
2.	ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ ПРОЕКТА	6
3.	ОПИСАНИЕ УСЛУГ	7
3.1	Принцип работы системы лояльности	7
4.	АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ	8
4.1	Анализ положения дел в отрасли Blockchain	8
5.	МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	12
5.1	Маркетинговый план	12
5.2	Расчет и обоснование цены, стимулирование сбыта	13
5.3	Маркетинговые инструменты для привлечения целевой аудитории	13
5.4	Маркетинговый бюджет	14
6.	ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	17
6.1	Организационно-штатная структура проекта	17
7.	ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.	18
7.1	Условия и допущения, принятые для проекта	18
7.2	Входные данные для планирования	18
7.3	Объем продаж	24
7.4	Выручка	26
7.5	Организационно-штатная структура проекта	28
7.6	Текущие ежемесячные расходы	30
7.7	План график финансирования капитальных затрат	33
7.8	План график финансирования проекта	34
7.9	Прогнозный отчет о движении денежных средств (Cash Flow)	36
7.9	Оценка проектных рисков	41

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Наименование проекта – программа лояльности на базе технологии блокчейн.

Инициатор проекта – Общество с ограниченной ответственностью «Технология Блокчейн»
ИНН/КПП 7708374006/770801001

Контакты инициатора проекта – телефон: +7 915 377 77 43
E-mail: 3127545@mail.ru

Местоположение проекта – Система лояльности будет на первом этапе работать на территории РФ и стран СНГ, далее при достижении плановых показателей будет расширена на весь мир.

Цель проекта

- ✓ Привлечение финансирования и запуск проекта.

Концепция проекта

Планируемая программа лояльности на базе технологии блокчейн предусматривает:

1) Новые возможности для бизнеса

Концепция проекта предусматривает в первую очередь новые возможности для бизнеса и увеличение продаж товаров и услуг. Принципиально новый подход к программе лояльности, которая основана на технологии блокчейн, позволит объединить людей в централизованную систему скидок и создаст здоровую конкуренцию среди продавцов товаров и услуг.

Подход к реализации проекта и доступность клиента к информации в разы увеличит объемы продаж бизнеса, а самое главное создаст оптимальную и не завышенную цену за товар или услугу исходя из конкуренции.

2) Удобная и выгодная площадка для покупателей

Компания технология блокчейн предлагает услуги посредника между покупателем и продавцом. Где ТБ будет использовать собственную программу лояльности в виде бонусных баллов. Предоставляя для покупателя сервис поиска нужного ему товара или услуги, клиент с гарантией получает скидки, обменивая бонусные баллы компании ТБ на товары и услуги.

3) Возможность дополнительного заработка для участников

Принципиально новый подход к масштабированию программы лояльности, любой человек сможет иметь дополнительный заработок, привлекая продавцов товаров и услуг на рынке. Подключая нового продавца к программе лояльности ТБ, клиент может получать процент с ежемесячного оборота со сделок, между ТБ и продавцом товаров и услуг.

Так же в программе лояльности создана многоуровневая система последователей. Сетевой маркетинг на блокчейн, дает возможность заработать дополнительные баллы в системе и распоряжаться ими по своему усмотрению. Таким образом, компания ТБ дает возможность любому обывателю стать партнером и стабильно иметь заработок.

По сути мы создаем армию сотрудников по всему миру, которые будут партнерами компании и одной большой командой. Формула очень простая ТБ + клиент = продавец и скидка.

Текущее положение дел:

- ✓ Создан блокчейн на протоколах Космос СДК, который будет использоваться в программе лояльности в виде бонусных баллов;
- ✓ Собрана команда штатных программистов для реализации процессинг центра для работы и контроля программы лояльности в электронном виде;
- ✓ Проведены переговоры с ми компаниями о создании ПО для POS терминалов, а также поставки самих POS терминалов и их обслуживании;

Актуальность проекта

Переход к блокчейну — настоящий прорыв в финансовых технологиях, сопоставимый с переходом от телефонии к интернет-связи, поскольку именно эта технология оказывается универсальным решением для бизнеса, который совершает сделки с большим количеством участников или же с новыми участниками, которые пока не доверяют друг другу. Так, президент и председатель правления «Сбербанка России» Герман Греф во время своего выступления 21 мая 2016 года в бизнес-школе «Сколково» говорил о блокчейн-технологии как о начале века «цифровизации». «Технология blockchain, — на мой взгляд, — это новый Интернет. Это идея такого же уровня, как Интернет».

Блокчейн — это больше, чем просто контроль и учет данных. Данная система позволяет контролировать все, что несет в себе ценность, в том числе различные типы активов, например, акции и другие виды ценных бумаг. Она становится всё шире, а количество транзакций, осуществляющихся через эту систему увеличивается.

Основным факторами для роста индустрии останутся увеличение потребности в защищенных онлайн-платежах, а также желание сократить расходы. Очевидно, что блокчейн эффективен в тех сферах, где важно авторство всех действий и надежная синхронизация данных, т. е. в банках, биржах, страховых компаниях, сертификационных центрах и т. д..

Сроки и этапы реализации проекта:

Таблица 1-1 «Сроки и этапы реализации проекта»

№	Наименование этапа	Срок выполнения этапа
1	Разработка бизнес плана	Декабрь 2019 - март 2020
2	Организация финансирования	Апрель - июнь 2020
3	Запуск проекта	Июль 2020
4	Разработка программного обеспечения	Июль 2020 - декабрь 2021
5	Открытие офисов	Январь 2021 - июнь 2022
6	Открытие PR студии и издательства	Январь - февраль 2021
7	Открытие радио	Январь - февраль 2021
8	Агрессивный маркетинг на старте	Январь - февраль 2021
9	Возврат инвестиций	Апрель 2024

Объемы, направления использования и сроки финансирования, периодичность и способы возврата заемных средств.

Проект предполагает финансирование, осуществляемое за счет заемных средств инвестора. Инвестиционный капитал необходим для скорейшего масштабирования по стране.

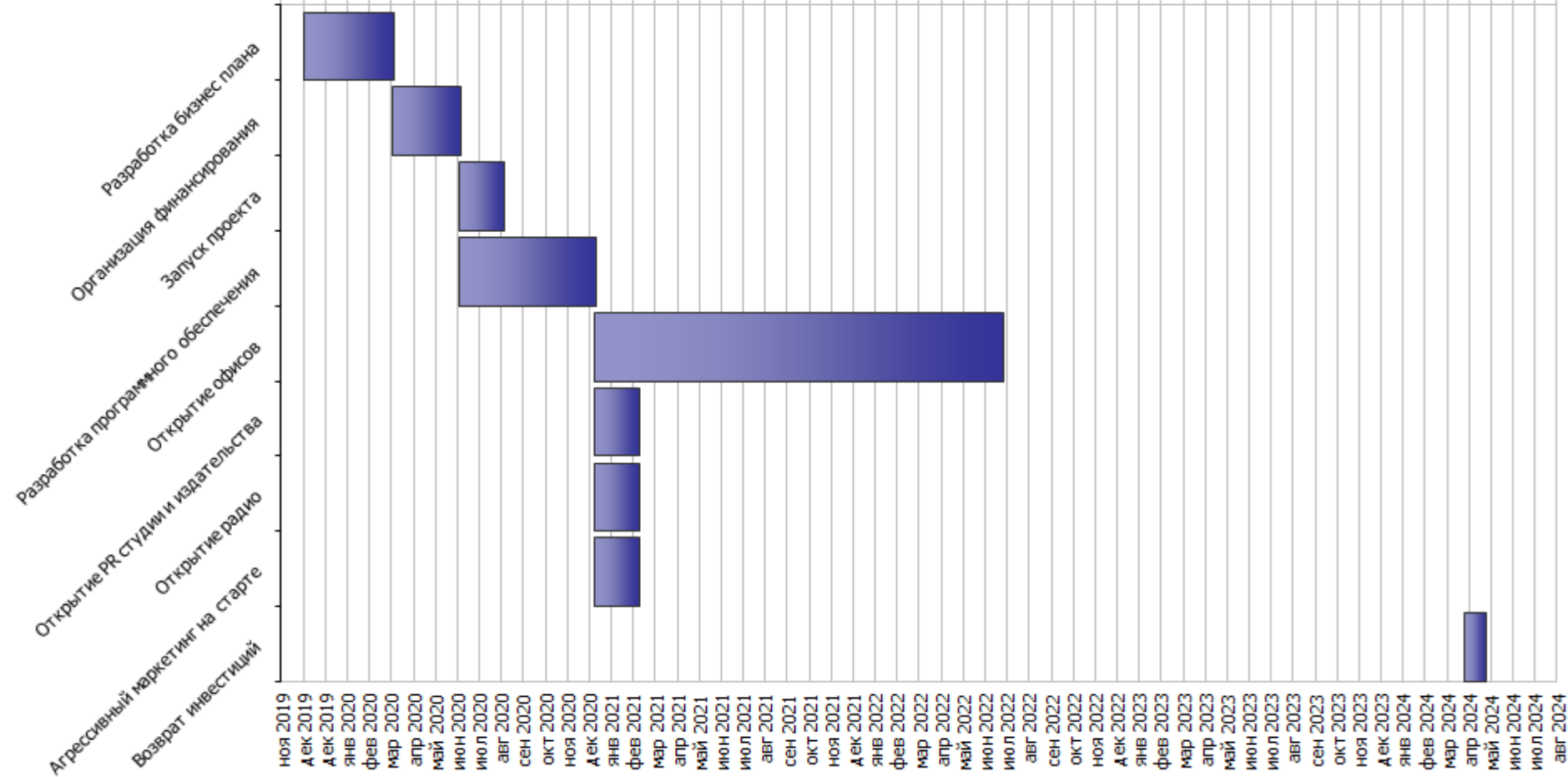
Общая сумма необходимых инвестиций составляет **540 605,0 тыс. руб.**

Оценка экономической эффективности проекта:

Горизонт планирования	5 лет (60 мес.)
Инвестиционный период	2 года (24 мес.)
Срок окупаемости проекта (РВР) начиная с первого месяца от начала реализации проекта	3,8 года (45 мес.)
Прогнозная чистая прибыль на 60 месяц после возврата инвестиций, тыс. руб.	707 217,6

Диаграмма 1-1«Укрупненный план-график реализации проекта»

Календарный график проекта (Диаграмма Ганта)



2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ ПРОЕКТА

Инициатором проекта является Общество с ограниченной ответственностью «Технология блокчейн».

ИНН 7708374006

КПП 770801001

ОГРН 1207700066936

Юридический адрес: 129090, город Москва, улица Спасская Б., дом 8, эт. 1 пом. 51 оф 4д

Банковские реквизиты:

Наименование банка: АО "ТИНЬКОФФ БАНК"

БИК: 044525974

Р/С: 40702810710000627177, К/С: 30101810145250000974

Генеральный директор Лаврентьев Александр Александрович

Контакты инициатора проекта – телефон: +7 915 377 77 43

E-mail: 3127545@mail.ru

ООО «Технология Блокчейн» создана в 2018 году и занималась все это время изучением возможности внедрения технологии блокчейн в бизнес и повседневную жизнь людей.

Компания разработала уникальные возможности использования блокчейн в привлечении инвестиционных средств, токенизируя проекты в реальном секторе экономики.

3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

3.1 Принцип работы системы лояльности

Принцип работы программы лояльности

Основным преимуществом внедрения в программу лояльности блокчейн технологии заключается в следующем.

Сам блокчейн работает максимально открыто. Принцип работы формируется прежде всего на честности.

Как работает блокчейн. Допустим есть 10 человек, у этих 10 человек есть записные книжки. Каждый раз, когда кто-то из двоих людей передает 1 рубль друг другу, все остальные люди делают запись в свои записные книжки. Таким образом формируется сообщество из людей, которые знают о переводах каждого. И если кто-то решит нарисовать что было передано не 1 рубль, а 2, то проверив записи, большинство скажет, что это не правда и не пропустит эту запись в свои книжки. В блокчейн есть так называемая нода, которая и хранит записи транзакций. Кто, кому и сколько отправил монет, либо информацию. Наличия у разных и не знакомых людей этих самых нод, как раз и дает возможность работать сети без обмана и самое главное стабильно с точки зрения скорости транзакций. Невозможно внести фэйковую транзакцию в сеть, если большинство нод не подтверждают происхождение этих монет либо информации. В сети, каждая нода отслеживает транзакции с самого их происхождения. И если в какой-то момент будет фэйковая транзакция, сеть просто отклонит ее.

Пример выгоды использования блокчейна в программе лояльности очевиден. Существует масса бонусных программ, где учет бонусов ведется элементарными числами в системе. Есть множество примеров, когда недобросовестные сотрудники в сговоре с администраторами сети, продают бонусные баллы на стороне. Тем самым наносят вред и ущерб компаниям.

В нашем случае, этого сделать просто невозможно. Учет записи баллов дублируется как на стороне нашего сервера, так и блокчейна. Получается двойная система контроля и невозможность внесения дополнительных баллов с целью продажи на стороне.

Технологически блокчейн Оуроборос, может генерировать новый блок каждые 5 секунд и производить 1000 транзакций в секунду. В условиях использования в программе лояльности, это идеальные технические показатели. Само по себе инновационное решение использование блокчейна Оуроборос, является первым в мире подобным проектом. Никто и никогда в мире, еще не использовал блокчейн действующей криптовалюты в качестве учетной базы. Важность данного события в том, что ноды используют огромное количество людей и эти люди никак не связаны друг с другом. Настоящая децентрализация и честность в действии. В качестве примера, если использовать блокчейн в закрытой системе, то он не имеет никакого смысла. Установив, например, 3 ноды,

вы можете вносить изменения во всей сети. В нашем случае этих нод множество и изменений никто не внесет.

4. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

4.1 Анализ положения дел в отрасли Blockchain.

Глобализация, размывание границ в глобальных индустриях и большие риски, связанные с финансовой деятельностью, заставляют предприятия переосмысливать свои рабочие модели и создавать новые, вовлекая передовые технологии. Без единой надежной технологии, которая бы обеспечила прозрачность деятельности, существующие системы уязвимы для ошибок, медленных транзакций, неверной интерпретации, возникновения споров и даже мошенничества. Решить приведенные проблемы и избежать риски на сегодняшний день способна технология Blockchain.

Blockchain - это цифровой реестр транзакций, позволяющий значительно снизить стоимость и сложность финансовых бизнес-процессов фирмы. Система состоит из одноранговой распределенной архитектуры регистров, которая упрощает создание высокоэффективных бизнес сетей, где практически можно отслеживать и продавать любую ценность, не требуя централизованного контроля. Врожденные возможности blockchain способствуют доверию, подотчетности и прозрачности, а также упрощают бизнес-процессы организации.

Как известно, наибольшую популярность технологии блокчейна принес именно биткоин. После того, как курс биткойна начал неожиданно расти, люди стали интересоваться блокчейн. Но криптовалюты - далеко не единственный пример использования технологии децентрализованной передачи информации.

Одной из наиболее активно-развивающихся областей данной технологии являются смарт-контракты. Умные контракты - это новый способ совершения сделок. Благодаря внедрению машины в данный процесс, стороны могут быть уверены в корректности и правильности совершения сделки. Процесс происходит так: стороны подписывают контракт, после чего запрограммированный заранее алгоритм принимает решения. Если же одна из сторон не выполнила условия, то контракт может самостоятельно прервать операцию, при этом вернув средства участникам.

К 2017 году влияние этой технологии распространилось и на Россию. В 2016 году компания М-Видео реализовала систему блокчейн, что позволило сократить издержки на 30 млн. рублей. Алгоритмы смогли заменить деятельность людей, занимающихся обработкой финансовых операций. Помимо этого, компании удалось сократить сроки подтверждения поставок благодаря упрощению операций. Если раньше операции занимали 3 дня, то теперь это реализуется за один час. В октябре 2016 года ФАС совместно со Сбербанком запустила проект по

обмену документами, основываясь на технологиях blockchain. Эта система получила название Digital Ecosystem. Помимо Сбербанка, участие в проекте приняли такие организации, как Аэрофлот, “Русский Уголь”, “ФортеИнвест”. Как утверждают представители ФАС, внедрение Digital Ecosystem позволит ускорить процесс передачи информации и документов между организациями, сократить количество дублируемой информации, сократить затраты человеческих ресурсов и временные затраты, а также повысить открытость передаваемой информации. Эти функции на данный момент активно выполняются с помощью облачных средств хранения и распространения данных. Главным недостатком облачного подхода является то, что вся информация централизована у одного провайдера. Преимущество Digital Ecosystem в данном вопросе - факт того, что информация хранится у всех партнеров, что позволяет достичь доверия не только к системе, но и между бизнесом и государством.

Первая в России сделка на основе блокчейна была проведена между авиакомпанией S7 и Альфабанком. S7 провела расчеты с контрагентом, используя технологию Ethereum, используя 2 смарт-контракта, работающих друг с другом. Из-за успешного проведения операций, компании планируют продолжить сотрудничество, используя технологии блокчейн.

Глобальная финансовая система перемещает триллионы долларов в день и обслуживает миллиарды людей. Но она изобилует проблемами, увеличивая стоимость за счет сборов и задержек, создавая загруженность за счет избыточных и обременительных документов и открывая возможности для мошенничества и преступности. Например, 45% финансовых посредников, таких как платежные сети, фондовые биржи и услуги по переводу денег, ежегодно подвергаются вмешательствам со стороны мошенников; что составляет 37% для всей экономики, и только 20% и 27% для профессиональных услуг и технологических секторов, соответственно. Неудивительно, что потери, связанные с экономическими преступлениями, продолжают расти и остаются главной заботой для банков. Данные проблемы, в свою очередь, увеличивают стоимость, а потребители в конечном итоге вынуждены «оплачивать» несовершенство системы.

В конце 2016 года Палатой Цифровой Коммерции, представляющей блокчейн - индустрию, в сотрудничестве с компанией Deloitte, оказывающей услуги в области консалтинга и аудита, был представлен документ, раскрывающий варианты использования блокчейна для бизнеса и его финансовой деятельности. По их мнению, развитие данной технологии примет свои обороты в 2017 году.

На сегодняшний день представлены следующие возможности использования технологии блокчейн:

1. Автоматизированный контроль над данными. Например, все регистрации в Едином Торговом Кодексе могут быть переведены в цифровую форму, а все обновления и внесения записей автоматизированы. К выгодам можно отнести сокращение затрат на юридические услуги, автоматизацию в отслеживании ссуд и управлении данными.
2. Автоматизация бизнес-процессов компаний, которые выпускают акции: автоматическая выплата дивидендов, деление акций и ответственности в частных фирмах. Таким образом, неоспоримым преимуществом является возможность цифрования операций с ценными бумагами.
3. Упрощение в финансировании международных торговых сделок. Автоматизированная рассылка аккредитивов и инициация торговых сделок может повысить результативность и скорость одобрения платежей, обеспечить минимизацию рисков процедур для покупателей, поставщиков и финансовых организаций.
4. Оптимизация внебиржевых финансовых соглашений по части транзакций с деривативами. С использованием умных контрактов возможна оценка существующего положения в реальном времени. Трудностью применения технологии может являться документооборот, полностью основанный на бумажных документах.
5. Бухгалтерский учет на предприятии. Ключевой особенностью здесь будет являться точность и прозрачность предоставляемых данных по финансам организации. Стандарты, которые продиктованы технологией блокчейн, упрощают не только финансовую, но и аудиторскую отчетность и минимизируют издержки, связанные с управлением данными.
6. Оптимизация цепочек поставок. Обеспечение видимости передвижений поставок в реальном времени. К преимуществам можно отнести минимизированные за счет сокращения случаев обмана и воровства риски.

В связи с тем, что блокчейн может применяться в различных индустриях и организациях, а интерес к нему только растет, можно предположить несколько областей, где эти системы будут наиболее активно использоваться. Прежде всего, умные контракты только набирают популярность. Алгоритмы контрактов будут способствовать прозрачности совершаемых сделок и регулировать спорные вопросы.

Другим важным ответвлением блокчейна является электронный документооборот. Из-за надежности и прозрачности систем, многие организации

захотят использовать эти технологии для хранения и обработки данных. ФАС планировал внедрение своей системы на первый квартал 2017 года. К концу года планируется привлечение других фирм, что существенно упростит документооборот и поспособствует доверительным отношениям между бизнесом и государством. Инициатива S7 и Альфабанка может распространиться на другие фирмы. Так как процесс общения между банком и клиентом будет занимать мало времени, а надежность повысится, то и кредитные операции будут упрощены. Говоря о долгосрочных прогнозах, можно выделить внедрение блокчейна в систему выборов. Людям не придется посещать избирательные участки, достаточно будет зайти на веб-сайт и проголосовать за нужного кандидата, и приложение, основанное на блокчейне, будет регулировать голоса избирателей. Многие государственные организации перейдут на блокчейн, вследствие чего многие платежи и налоги будут осуществляться автоматически.

Прогресс в области анализа данных и big data поспособствует автоматизации рациональных решений, основанных на поведении пользователей. Продавцы смогут предсказывать тенденции спроса на различные товары и на основании этих данных увеличивать продажи.

5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

5.1 Маркетинговый план

Главная задача, стоящая перед организацией – зарекомендовать компанию как мировую надежную площадку, которая поможет сэкономить время и деньги каждого потребителя товаров и услуг.

Изначально в программу лояльности будет происходить внедрение разного вида компаний и сервисов: ритейл, сфера красоты, такси, турфирмы, авиакомпании, строительство и так далее.

На первом этапе проектом предусмотрена агрессивная маркетинговая компания для охвата максимального количества аудитории и увеличения узнаваемости бренда.

Планируется провести агрессивную маркетинговую компанию по ТВ и уникальную рекламную кампанию с поездкой на арендованном и брендированном в стилистику компании поезде по основным крупным городам, в которых будут открываться офисы. Во время поездки будут проводиться бизнес встречи, коучинговые сессии, поездка будет освещаться по всем возможным каналам продвижения – социальные сети, сайт, собственный онлайн канал, радио.

Далее для поддержания постоянного роста и привлечения новых участников системы лояльности будет использована реклама оффлайн на узнаваемость бренда, реклама у блогеров, контекстная и таргетированная реклама.

Для постоянного продвижения компании на рынке будет создан собственный PR продакшн, который будет располагаться в головном офисе в Москве. PR команда постоянно будет заниматься созданием медиа контента, разработкой рекламных стратегий, развитием всех интернет ресурсов, в том числе собственного онлайн канала, который будет работать 24 часа по типу РБК, только в Кripto мире и технологической сфере IT индустрии.

Также планируется создать свое радио, которое будет расширять охват аудитории и продвигать систему лояльности.

На данный момент мы ставим перед собой следующие цели:

- выход на плановые показатели проекта;
- максимально возможная прибыль;
- положение на рынке;
- максимальная производительность;

- положительная репутация на рынке.

Глобальную цель - через 5-7 лет привязать к системе лояльности 90% рынка товаров и услуг в России и охватить долю рынка по всему миру.

5.2 Расчет и обоснование цены, стимулирование сбыта

Компании, которые будут продавать товары и услуги через систему лояльности дают эксклюзивную скидку от 0% до 70% в зависимости от отрасли.

Бизнес план рассчитан исходя из среднего чека 1 пользователя в 5 тысяч рублей и размера комиссии, которая будет равна 2%. То есть в среднем выручка от 1 пользователя составит 100 рублей.

Для стимулирования сбыта оставшая часть скидки будет предоставляться покупателю, а также будет выплачена как вознаграждение либо лидеру, либо человеку, кто подключил в систему компанию.

5.3 Маркетинговые инструменты для привлечения целевой аудитории

- 1) Агрессивная рекламная кампания на время старта (ТВ, тур поездка на брендированном поезде по крупным городам).
- 2) Реклама на узнаваемость бренда. Реклама у блогеров.
- 3) Контекстная и таргетированная реклама.
- 4) Продвижение через собственный онлайн канал и радио.
- 5) Продвижение через лидеров и личные встречи в офисах компании.

5.4 Маркетинговый бюджет

	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20
Маркетинговый бюджет	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Реклама на узнаваемость бренда	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Реклама у блогеров	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Реклама на контекст, таргетированная	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Количество клиентов системы лояльности от контекстной рекламы, человек	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Количество клиентов от рекламы у блогеров	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Лидеры, рефералы, офисы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Новые клиенты в месяц	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всего клиентов нарастающим итогом		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

	янв.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21
Маркетинговый бюджет	9 150	11 000	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500
Реклама на узнаваемость бренда	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Реклама у блогеров	1 150	3 000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Реклама на контекст, таргетированная	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Количество клиентов системы лояльности от контекстной рекламы, человек	12 500	16 667	20 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Количество клиентов от рекламы у блогеров	3 120	24 000	19 000	19 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Лидеры, рефералы, офисы	90	99	109	120	132	145	159	175	193	212	233	257
Новые клиенты в месяц	15 710	40 766	39 109	44 120	26 132	26 145	26 159	26 175	26 193	26 212	26 233	26 257
Всего клиентов нарастающим итогом	15 710	56 476	95 585	139 704	165 836	191 981	218 141	244 316	270 509	296 721	322 954	349 211

	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22
Маркетинговый бюджет	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500
Реклама на узнаваемость бренда	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Реклама у блогеров	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Реклама на контекст, таргетированная	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Количество клиентов системы лояльности от контекстной рекламы, человек	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Количество клиентов от рекламы у блогеров	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Лидеры, рефералы, офисы	282	311	342	376	414	455	555	677	826	1 008	1 229	1 500
Новые клиенты в месяц	26 282	26 311	26 342	26 376	26 414	26 455	26 555	26 677	26 826	27 008	27 229	27 500
Всего клиентов нарастающим итогом	375 494	401 804	428 146	454 522	480 936	507 391	533 946	560 623	587 449	614 456	641 686	669 186

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

	янв.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	авг.23	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.23
Маркетинговый бюджет	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500
Реклама на узнаваемость бренда	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Реклама у блогеров	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Реклама на контекст, таргетированная	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Количество клиентов системы лояльности от контекстной рекламы, человек	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Количество клиентов от рекламы у блогеров	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Лидеры, рефералы, офисы	1 830	2 233	2 724	3 323	4 054	4 946	6 034	7 361	8 981	10 957	13 367	16 308
Новые клиенты в месяц	27 830	28 233	28 724	29 323	30 054	30 946	32 034	33 361	34 981	36 957	39 367	42 308
Всего клиентов нарастающим итогом	697 016	725 248	753 972	783 295	813 349	844 295	876 329	909 690	944 671	981 627	1 020 994	1 063 302

	янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	ноя.24
Маркетинговый бюджет	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500
Реклама на узнаваемость бренда	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Реклама у блогеров	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Реклама на контекст, таргетированная	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Количество клиентов системы лояльности от контекстной рекламы, человек	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Количество клиентов от рекламы у блогеров	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Лидеры, рефералы, офисы	19 896	24 273	29 612	36 127	44 075	53 772	65 602	80 034	97 641	119 122	145 329	177 302
Новые клиенты в месяц	45 896	50 273	55 612	62 127	70 075	79 772	91 602	106 034	123 641	145 122	171 329	203 302
Всего клиентов нарастающим итогом	1 109 198	1 159 470	1 215 083	1 277 210	1 347 285	1 427 057	1 518 658	1 624 692	1 748 333	1 893 456	2 064 785	2 268 087

Стоимость привлеченного клиента в первый месяц	0,40
Стоимость привлеченного клиента во втором месяце	0,30
Стоимость привлеченного клиента в третьем месяце	0,25
Плановая стоимость привлеченного клиента	0,20

Агрессивный маркетинг на время старта						
Блогер	Аудитория	Стоимость рекламы	Вид рекламы	Среднее количество просмотров	Конверсия	Клиенты
Канал 1	3 300 000	500,0	Отдельный ролик, лично	162 000	1,0%	1 620
Канал 2	670 000	150,0	Отдельный ролик, лично	50 000	1,0%	500
Канал 3	2 290 000	500,0	Отдельный ролик, лично	100 000	1,0%	1 000
Канал 4	9 970 000	1 500,0	Отдельный ролик, лично	3 000 000	1,0%	30 000
Канал 5	5 540 000	1 500,0	Отдельный ролик, лично	3 000 000	1,0%	30 000

Поездка в индивидуальном прицепном вагоне класса	
Маршрут	Санкт-Петербург – Москва – Воронеж – Ростов-на-Дону – Краснодар – Волгоград – Самара – Нижний Новгород – Казань – Уфа – Екатеринбург – Омск – Новосибирск – Красноярск – Тюмень – Оренбург – Саратов – Санкт-Петербург
Наименование	Стоимость, тыс. руб.
Вагон-салон (до 7 пассажиров)	3 865
Купейный вагон (до 36 пассажиров)	3 071
Вагон-ресторан (вместимость до 44 пассажиров)	3 487
Вагон-ресторан (вместимость до 32 пассажиров)	2 550
Наружное брендинг вагона	500
Общая стоимость маркетинговой кампании	11 923

6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1 Организационно-штатная структура проекта

Предварительная проработка штатного расписания на основе годового объема оказываемых услуг, трудоемкости оказываемых услуг и функций управления показала, что для осуществления нормальной деятельности предприятия после выхода на проектную мощность необходимо привлечь персонал численностью в количестве 209 человек.

Организационно-штатная структура проекта			
Должность	Количество	Оклад	Итого
Главный офис			
Генеральный директор	1	150,0	150,0
Первый заместитель директора (коммерческий директор)	1	150,0	150,0
Помощник директора	1	100,0	100,0
Второй заместитель директора	1	100,0	100,0
Руководитель проектов	1	80,0	80,0
Главный бухгалтер	1	100,0	100,0
Юрист	1	100,0	100,0
Начальник рекламного отдела	1	100,0	100,0
Итого персонал главный офис:	8		880
Персонал офис			
Управляющий	55	50,0	2 750,0
Лидер	55	50,0	2 750,0
Менеджер	55	50,0	2 750,0
Итого персонал офисы:	165		8 250
PR студия, издательство			
Продюсер	1	120,0	120,0
Режиссер	1	80,0	80,0
Звукорежиссер	1	80,0	80,0
Корреспондент и журналист	4	60,0	240,0
Оператор	4	80,0	320,0
Монтажер	4	50,0	200,0
Специалист по графике	2	50,0	100,0
Маркетолог	2	60,0	120,0
Директолог	2	50,0	100,0
Дизайнер	2	50,0	100,0
Итого персонал PR студии:	23		1 460
Радио			
Редактор	1	80,0	80,0
Радиоведущий и журналист	8	70,0	560,0
Радиоинженер	4	60,0	240,0
Итого персонал радио:	13		880
Итого общее количество персонала:	209		11 470,0

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.

7.1 Условия и допущения, принятые для проекта

Расчет проводился с привлечением программного продукта «Инвестиционный анализ 2.9» на базе Microsoft Excel.

Базовый вариант расчета выполнен с учетом следующих допущений:

- расчет выполнялся с учетом планового выхода на проектную мощность и сезонности;
- период прогнозирования 60 месяцев (5 лет).
- расчеты производятся с ежемесячной периодичностью;
- значения всех исходных и расчетных данных приводятся рублям;

7.2 Входные данные для планирования

Таблица 7.2-1 «Капитальные расходы по проекту»

Капитальные расходы			
Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Итого, тыс. руб.
Программное обеспечение - основной приоритет			
Разработка программного обеспечения	10 000,0	1,0	10 000,0
Разработка сайта	500,0	1,0	500,0
Итого по разделу:			10 500,0
Оборудование - основной приоритет			
Покупка терминалов	19,0	1 000,0	19 000,0
Покупка картоматов	1 125,6	55,0	61 908,0
Итого по разделу:			80 908,0
Открытие офисов - основной приоритет			
Открытие офисов	208 855,0	1,0	208 855,0
Итого по разделу:			208 855,0
Открытие PR студии и издательства			
Открытие PR продакшн и издательства	10 000,0	1,0	10 000,0
Итого по разделу:			10 000,0
Открытие радио			
Открытие радио	83 726,5	1,0	83 726,5
Итого по разделу:			83 726,5
Маркетинг, продвижение			
Общая стоимость маркетинговой кампании с РЖД	11 923,0	1,0	11 923,0
Агрессивная маркетинговая кампания на время открытия ТВ	30 000,0	1,0	30 000,0
Итого по разделу:			41 923,0
Общий итог:			435 912,5

Таблица 7.2-2 «Стоимость открытия 1 офиса, тыс. руб.

Стоимость открытия 1 офиса			
Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Итого, тыс. руб.
Ремонт в помещении			
Дизайн проект	40,0	1,0	40,0
Материалы на ремонт	5,0	100,0	500,0
Строительно-монтажные работы	5,0	100,0	500,0
Вентиляция	500,0	1,0	500,0
Вывеска	250,0	1,0	250,0
Итого по разделу:			1 790,0
Мебель и необходимое оборудование			
Технические системы			
Охранная сигнализация	30,0	1,0	30,0
Пожарная сигнализация	30,0	1,0	30,0
Аудиосистема с потолочными динамиками	200,0	1,0	200,0
Ноутбуки	30,0	5,0	150,0
Многофункциональное устройство	25,0	1,0	25,0
Телевизоры	30,0	3,0	90,0
Wi-fi роутер	5,0	1,0	5,0
Итого технические системы:			530,0
Мебель, интерьер			
Стол	12,0	3,0	36,0
Диван	30,0	2,0	60,0
Кресло	20,0	2,0	40,0
Зонирование	20,0	3,0	60,0
Освещение	5,0	10,0	50,0
Прочая мебель	250,0	1,0	250,0
Итого мебель и интерьер:			496,0
Прочие капитальные расходы			
Кассовый аппарат	10,0	1,0	10,0
Огнетушитель	4,0	5,0	20,0
Шкафчики для одежды персонала	15,0	1,0	15,0
Униформа сотрудников	5,0	10,0	50,0
Промо, открытие офиса	300,0	1,0	300,0
Прочее непредвиденное	300,0	1,0	300,0
Итого по разделу:			695,0
Общий итог:			3 511,0

Таблица 7.2-3 «Стоимость открытия PR студии, тыс. руб.

Стоимость открытия PR студии			
Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Итого, тыс. руб.
Оборудование и мебель для студии	10 000,0	1,0	10 000,0
Итого по разделу:			10 000,0

Таблица 7.2-4 «Стоимость открытия радио, тыс. руб.

Стоимость открытия радио			
Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Итого, тыс. руб.
Регистрация как СМИ	1,5	1,0	1,5
Разработка частоты	150,0	1,0	150,0
Оплата договора на ретрансляцию сетевой станции	600,0	1,0	600,0
Согласование номинала частоты	300,0	1,0	300,0
Конкурсный сбор (от 250 000 рублей в городах вплоть до 500 000 человек населения, до 30 000 000 рублей в Москве)	79 265,0	1,0	79 265,0
Консоль	80,0	1,0	80,0
Рекордер	100,0	1,0	100,0
FM передатчик	500,0	1,0	500,0
Антенно-фидерное оборудование	70,0	1,0	70,0
Микшер	100,0	1,0	100,0
Микрофон	80,0	3,0	240,0
Наушники	30,0	3,0	90,0
ПК + монитор	200,0	1,0	200,0
Мебель и ремонт	2 000,0	1,0	2 000,0
Сертификация	30,0	1,0	30,0
Итого по разделу:			83 726,5

Таблица 7.2-5 «Список городов для открытия офисов, тыс. руб.

№	Название города	Население, тыс. чел.	Стоимость аренды тыс. руб. за кв. м	Стоимость аренды в месяц тыс. руб.	Стоимость открытия офиса, тыс. руб.
1	Астрахань	533,0	2,0	200,0	3 711,0
2	Барнаул	633,0	2,0	200,0	3 711,0
3	Белгород	391,0	1,5	150,0	3 661,0
4	Брянск	405,0	1,5	150,0	3 661,0
5	Владивосток	607,0	2,0	200,0	3 711,0
6	Владимир	357,0	1,5	150,0	3 661,0
7	Волгоград	1 016,0	3,0	300,0	3 811,0
8	Вологда	312,0	1,5	150,0	3 661,0
9	Воронеж	1 058,0	3,0	300,0	3 811,0
10	Екатеринбург	1 456,0	3,0	300,0	3 811,0
11	Ижевск	650,0	2,0	200,0	3 711,0
12	Иркутск	630,0	2,0	200,0	3 711,0
13	Казань	1 232,0	3,0	300,0	3 811,0
14	Калининград	475,0	1,5	150,0	3 661,0
15	Калуга	340,0	1,5	150,0	3 661,0
16	Киров	507,0	2,0	200,0	3 711,0
17	Кемерово	600,0	2,0	200,0	3 711,0
18	Краснодар	1 300,0	3,0	300,0	3 811,0
19	Красноярск	1 083,0	3,0	300,0	3 811,0
20	Курск	448,0	1,5	150,0	3 661,0
21	Липецк	509,0	2,0	200,0	3 711,0
22	Махачкала	600,0	2,0	200,0	3 711,0
23	Москва	12 381,0	7,0	4 200,0	7 711,0
24	Набережные Челны	530,0	2,0	200,0	3 711,0
25	Нижний Новгород	1 262,0	3,0	300,0	3 811,0
26	Новосибирск	1 603,0	3,0	300,0	3 811,0
27	Омск	1 178,0	3,0	300,0	3 811,0
28	Оренбург	570,0	2,0	200,0	3 711,0
29	Орел	315,0	1,5	150,0	3 661,0
30	Пенза	523,0	2,0	200,0	3 711,0
31	Пермь	1 048,0	3,0	300,0	3 811,0
32	Ростов-на-Дону	1 125,0	3,0	300,0	3 811,0
33	Рязань	538,0	2,0	200,0	3 711,0
34	Самара	1 170,0	3,0	300,0	3 811,0
35	Санкт-Петербург	5 282,0	5,0	500,0	4 011,0
36	Саратов	900,0	2,0	200,0	3 711,0
37	Саранск	318,0	1,5	150,0	3 661,0
38	Симферополь	342,0	1,5	150,0	3 661,0
39	Севастополь	450,0	1,5	150,0	3 661,0
40	Ставрополь	434,0	1,5	150,0	3 661,0
41	Сочи	500,0	2,0	200,0	3 711,0
42	Смоленск	330,0	1,5	150,0	3 661,0

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

43	Тамбов	294,0	1,5	150,0	3 661,0
44	Тольятти	800,0	2,0	200,0	3 711,0
45	Томск	600,0	2,0	200,0	3 711,0
46	Тула	483,0	1,5	150,0	3 661,0
47	Тюмень	800,0	2,0	200,0	3 711,0
48	Уфа	1 116,0	3,0	300,0	3 811,0
49	Улан-Удэ	435,0	1,5	150,0	3 661,0
50	Хабаровск	618,0	2,0	200,0	3 711,0
51	Чита	349,0	1,5	150,0	3 661,0
52	Чебоксары	492,0	1,5	150,0	3 661,0
53	Челябинск	1 202,0	3,0	300,0	3 811,0
54	Якутск	311,0	1,5	150,0	3 661,0
55	Ярославль	608,0	2,0	200,0	3 711,0
Итого:		54 049,0			208 855,0

Таблица 7.2-6 «Текущие ежемесячные расходы, тыс. руб.

Текущие затраты по проекту (ежемесячные)			
Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Итого, тыс. руб.
Аренда	15 750,0	1,0	15 750,0
Коммунальные платежи	20,0	55,0	1 100,0
Маркетинг локальный	100,0	55,0	5 500,0
Операционные расходы офиса	50,0	55,0	2 750,0
Сервисная и техническая поддержка	500,0	1,0	500,0
Колл центр	100,0	1,0	100,0
Прочие непредвиденные расходы	100,0	1,0	100,0
Операционные расходы PR издательства	1 000,0	1,0	1 000,0
Операционные расходы радио	800,0	1,0	800,0
Итого:			27 600,0
Мотивация персонала (процент от оборота)			1,0%
Непредвиденные расходы			2,0%

Таблица 7.2-7 «Организационно-штатная структура проекта, тыс. руб.

Организационно-штатная структура проекта			
Должность	Количество	Оклад	Итого
Главный офис			
Генеральный директор	1	150,0	150,0
Первый заместитель директора (коммерческий директор)	1	150,0	150,0
Помощник директора	1	100,0	100,0
Второй заместитель директора	1	100,0	100,0
Руководитель проектов	1	80,0	80,0
Главный бухгалтер	1	100,0	100,0
Юрист	1	100,0	100,0
Начальник рекламного отдела	1	100,0	100,0
Итого персонал главный офис:	8		880
Персонал офис			
Управляющий	55	50,0	2 750,0
Лидер	55	50,0	2 750,0
Менеджер	55	50,0	2 750,0
Итого персонал офисы:	165		8 250
PR студия, издательство			
Продюсер	1	120,0	120,0
Режиссер	1	80,0	80,0
Звукорежиссер	1	80,0	80,0
Корреспондент и журналист	4	60,0	240,0
Оператор	4	80,0	320,0
Монтажер	4	50,0	200,0
Специалист по графике	2	50,0	100,0
Маркетолог	2	60,0	120,0
Директолог	2	50,0	100,0
Дизайнер	2	50,0	100,0
Итого персонал PR студии:	23		1 460
Радио			
Редактор	1	80,0	80,0
Радиоведущий и журналист	8	70,0	560,0
Радиоинженер	4	60,0	240,0
Итого персонал радио:	13		880
Итого общее количество персонала:	209		11 470,0

7.3 Объем продаж

Объем продаж	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20
	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Количество клиентов в системе лояльности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Доля объема реализации, от максимального	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Деятельность PR	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Доля объема реализации, от максимального	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Деятельность радио	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Доля объема реализации, от максимального	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Объем продаж	янв.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21
	13 мес.	14 мес.	15 мес.	16 мес.	17 мес.	18 мес.	19 мес.	20 мес.	21 мес.	22 мес.	23 мес.	24 мес.
Количество клиентов в системе лояльности	15 710	56 476	95 585	139 704	165 836	191 981	218 141	244 316	270 509	296 721	322 954	349 211
Доля объема реализации, от максимального	0,7%	2,5%	4,3%	6,2%	7,4%	8,6%	9,7%	10,9%	12,1%	13,2%	14,4%	15,6%
Деятельность PR	0,0	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0	6,0	7,0	8,0	9,0	10,0	10,0
Доля объема реализации, от максимального	0,0%	10,0%	20,0%	30,0%	40,0%	50,0%	60,0%	70,0%	80,0%	90,0%	100,0%	100,0%
Деятельность радио	0,0	3,0	6,0	9,0	12,0	15,0	18,0	21,0	24,0	27,0	30,0	30,0
Доля объема реализации, от максимального	0,0%	10,0%	20,0%	30,0%	40,0%	50,0%	60,0%	70,0%	80,0%	90,0%	100,0%	100,0%

Объем продаж	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22
	25 мес.	26 мес.	27 мес.	28 мес.	29 мес.	30 мес.	31 мес.	32 мес.	33 мес.	34 мес.	35 мес.	36 мес.
Количество клиентов в системе лояльности	375 494	401 804	428 146	454 522	480 936	507 391	533 946	560 623	587 449	614 456	641 686	669 186
Доля объема реализации, от максимального	16,8%	17,9%	19,1%	20,3%	21,5%	22,7%	23,8%	25,0%	26,2%	27,4%	28,6%	29,9%
Деятельность PR	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Доля объема реализации, от максимального	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Деятельность радио	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Доля объема реализации, от максимального	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

Объем продаж	янв.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	авг.23	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.23
	37 мес.	38 мес.	39 мес.	40 мес.	41 мес.	42 мес.	43 мес.	44 мес.	45 мес.	46 мес.	47 мес.	48 мес.
Количество клиентов в системе лояльности	697 016	725 248	753 972	783 295	813 349	844 295	876 329	909 690	944 671	981 627	1 020 994	1 063 302
Доля объема реализации, от максимального	31,1%	32,4%	33,7%	35,0%	36,3%	37,7%	39,1%	40,6%	42,2%	43,8%	45,6%	47,5%
Деятельность PR	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Доля объема реализации, от максимального	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Деятельность радио	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Доля объема реализации, от максимального	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Объем продаж	янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	ноя.24
	49 мес.	50 мес.	51 мес.	52 мес.	53 мес.	54 мес.	55 мес.	56 мес.	57 мес.	58 мес.	59 мес.	60 мес.
Количество клиентов в системе лояльности	1 109 198	1 159 470	1 215 083	1 277 210	1 347 285	1 427 057	1 518 658	1 624 692	1 748 333	1 893 456	2 064 785	2 268 087
Доля объема реализации, от максимального	49,5%	51,8%	54,2%	57,0%	60,1%	63,7%	67,8%	72,5%	78,1%	84,5%	92,2%	101,3%
Деятельность PR	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Доля объема реализации, от максимального	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Деятельность радио	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Доля объема реализации, от максимального	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

7.4 Выручка

Выручка от реализации	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20
	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Выручка от системы лояльности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- НДС	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Деятельность PR	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- НДС	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Деятельность радио	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- НДС	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого выручка от реализации, в том числе:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- НДС	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Выручка от реализации	янв.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21
	13 мес.	14 мес.	15 мес.	16 мес.	17 мес.	18 мес.	19 мес.	20 мес.	21 мес.	22 мес.	23 мес.	24 мес.
Выручка от системы лояльности	1 571,0	5 647,6	9 558,5	13 970,4	16 583,6	19 198,1	21 814,1	24 431,6	27 050,9	29 672,1	32 295,4	34 921,1
- НДС	261,8	941,3	1 593,1	2 328,4	2 763,9	3 199,7	3 635,7	4 071,9	4 508,5	4 945,4	5 382,6	5 820,2
Деятельность PR	0,0	300,0	600,0	900,0	1 200,0	1 500,0	1 800,0	2 100,0	2 400,0	2 700,0	3 000,0	3 000,0
- НДС	0,0	50,0	100,0	150,0	200,0	250,0	300,0	350,0	400,0	450,0	500,0	500,0
Деятельность радио	0,0	300,0	600,0	900,0	1 200,0	1 500,0	1 800,0	2 100,0	2 400,0	2 700,0	3 000,0	3 000,0
- НДС	0,0	50,0	100,0	150,0	200,0	250,0	300,0	350,0	400,0	450,0	500,0	500,0
Итого выручка от реализации, в том числе:	1 571,0	6 247,6	10 758,5	15 770,4	18 983,6	22 198,1	25 414,1	28 631,6	31 850,9	35 072,1	38 295,4	40 921,1
- НДС	261,8	1 041,3	1 793,1	2 628,4	3 163,9	3 699,7	4 235,7	4 771,9	5 308,5	5 845,4	6 382,6	6 820,2

Выручка от реализации	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22
	25 мес.	26 мес.	27 мес.	28 мес.	29 мес.	30 мес.	31 мес.	32 мес.	33 мес.	34 мес.	35 мес.	36 мес.
Выручка от системы лояльности	37 549,4	40 180,4	42 814,6	45 452,2	48 093,6	50 739,1	53 394,6	56 062,3	58 744,9	61 445,6	64 168,6	66 918,6
- НДС	6 258,2	6 696,7	7 135,8	7 575,4	8 015,6	8 456,5	8 899,1	9 343,7	9 790,8	10 240,9	10 694,8	11 153,1
Деятельность PR	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
- НДС	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Деятельность радио	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
- НДС	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Итого выручка от реализации, в том числе:	43 549,4	46 180,4	48 814,6	51 452,2	54 093,6	56 739,1	59 394,6	62 062,3	64 744,9	67 445,6	70 168,6	72 918,6
- НДС	7 258,2	7 696,7	8 135,8	8 575,4	9 015,6	9 456,5	9 899,1	10 343,7	10 790,8	11 240,9	11 694,8	12 153,1

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

Выручка от реализации	янв.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	авг.23	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.23
	37 мес.	38 мес.	39 мес.	40 мес.	41 мес.	42 мес.	43 мес.	44 мес.	45 мес.	46 мес.	47 мес.	48 мес.
Выручка от системы лояльности	69 701,6	72 524,8	75 397,2	78 329,5	81 334,9	84 429,5	87 632,9	90 969,0	94 467,1	98 162,7	102 099,4	106 330,2
- НДС	11 616,9	12 087,5	12 566,2	13 054,9	13 555,8	14 071,6	14 605,5	15 161,5	15 744,5	16 360,5	17 016,6	17 721,7
Деятельность PR	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
- НДС	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Деятельность радио	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
- НДС	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Итого выручка от реализации, в том числе:	75 701,6	78 524,8	81 397,2	84 329,5	87 334,9	90 429,5	93 632,9	96 969,0	100 467,1	104 162,7	108 099,4	112 330,2
- НДС	12 616,9	13 087,5	13 566,2	14 054,9	14 555,8	15 071,6	15 605,5	16 161,5	16 744,5	17 360,5	18 016,6	18 721,7

Выручка от реализации	янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	дек.24
	49 мес.	50 мес.	51 мес.	52 мес.	53 мес.	54 мес.	55 мес.	56 мес.	57 мес.	58 мес.	59 мес.	60 мес.
Выручка от системы лояльности	110 919,8	115 947,0	121 508,3	127 721,0	134 728,5	142 705,7	151 865,8	162 469,2	174 833,3	189 345,6	206 478,5	226 808,7
- НДС	18 486,6	19 324,5	20 251,4	21 286,8	22 454,7	23 784,3	25 311,0	27 078,2	29 138,9	31 557,6	34 413,1	37 801,4
Деятельность PR	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
- НДС	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Деятельность радио	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
- НДС	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Итого выручка от реализации, в том числе:	116 919,8	121 947,0	127 508,3	133 721,0	140 728,5	148 705,7	157 865,8	168 469,2	180 833,3	195 345,6	212 478,5	232 808,7
- НДС	19 486,6	20 324,5	21 251,4	22 286,8	23 454,7	24 784,3	26 311,0	28 078,2	30 138,9	32 557,6	35 413,1	38 801,4

7.5 Организационно-штатная структура проекта

Организационно - штатная структура проекта	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20
	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Главный офис	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Персонал офиса	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PR студия, издательство	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Радио	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого общее количество персонала	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого общая заработная плата	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого отчисл. на соц. нужды с з/пл	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого з/пл с учетом отчислений на соц.нужды	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Организационно - штатная структура проекта	янв.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21
	13 мес.	14 мес.	15 мес.	16 мес.	17 мес.	18 мес.	19 мес.	20 мес.	21 мес.	22 мес.	23 мес.	24 мес.
Главный офис	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Персонал офиса	9	18	27	36	45	54	63	72	81	90	99	108
PR студия, издательство	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
Радио	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Итого общее количество персонала	53,0	62,0	71,0	80,0	89,0	98,0	107,0	116,0	125,0	134,0	143,0	152,0
Итого общая заработная плата	3 670,0	4 120,0	4 570,0	5 020,0	5 470,0	5 920,0	6 370,0	6 820,0	7 270,0	7 720,0	8 170,0	8 620,0
Итого отчисл. на соц. нужды с з/пл	1 115,7	1 252,5	1 389,3	1 526,1	1 662,9	1 799,7	1 936,5	2 073,3	2 210,1	2 346,9	2 483,7	2 620,5
Итого з/пл с учетом отчислений на соц.нужды	4 785,7	5 372,5	5 959,3	6 546,1	7 132,9	7 719,7	8 306,5	8 893,3	9 480,1	10 066,9	10 653,7	11 240,5

Организационно - штатная структура проекта	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22
	25 мес.	26 мес.	27 мес.	28 мес.	29 мес.	30 мес.	31 мес.	32 мес.	33 мес.	34 мес.	35 мес.	36 мес.
Главный офис	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Персонал офиса	117	126	135	144	153	165	165	165	165	165	165	165
PR студия, издательство	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
Радио	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Итого общее количество персонала	161,0	170,0	179,0	188,0	197,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0
Итого общая заработная плата	9 070,0	9 520,0	9 970,0	10 420,0	10 870,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0
Итого отчисл. на соц. нужды с з/пл	2 757,3	2 894,1	3 030,9	3 167,7	3 304,5	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9
Итого з/пл с учетом отчислений на соц.нужды	11 827,3	12 414,1	13 000,9	13 587,7	14 174,5	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

Организационно - штатная структура проекта	янв.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	авг.23	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.23
	37 мес.	38 мес.	39 мес.	40 мес.	41 мес.	42 мес.	43 мес.	44 мес.	45 мес.	46 мес.	47 мес.	48 мес.
Главный офис	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Персонал офиса	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
PR студия, издательство	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
Радио	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Итого общее количество персонала	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0
Итого общая заработная плата	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0
Итого отчисл. на соц. нужды с з/пл	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9
Итого з/пл с учетом отчислений на соц.нужды	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9

Организационно - штатная структура проекта	янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	дек.24
	49 мес.	50 мес.	51 мес.	52 мес.	53 мес.	54 мес.	55 мес.	56 мес.	57 мес.	58 мес.	59 мес.	60 мес.
Главный офис	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Персонал офиса	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
PR студия, издательство	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
Радио	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Итого общее количество персонала	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0	209,0
Итого общая заработная плата	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0
Итого отчисл. на соц. нужды с з/пл	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9
Итого з/пл с учетом отчислений на соц.нужды	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9	14 956,9

7.6 Текущие ежемесячные расходы

Текущие расходы	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20
	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Аренда	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Коммунальные платежи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Маркетинг локальный	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Операционные расходы офиса	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сервисная и техническая поддержка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Колл центр	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие непредвиденные расходы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Операционные расходы PR издательства	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Операционные расходы радио	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Мотивация персонала (процент от оборота)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Непредвиденные расходы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Общий маркетинг	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Всего текущих расходов, в т.ч.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- НДС	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Текущие расходы	янв.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21
	13 мес.	14 мес.	15 мес.	16 мес.	17 мес.	18 мес.	19 мес.	20 мес.	21 мес.	22 мес.	23 мес.	24 мес.
Аренда	5 000,0	5 900,0	6 800,0	7 700,0	8 600,0	9 300,0	9 800,0	10 300,0	10 800,0	11 350,0	11 950,0	12 500,0
Коммунальные платежи	60,0	120,0	180,0	240,0	300,0	360,0	420,0	480,0	540,0	600,0	660,0	720,0
Маркетинг локальный	300,0	700,0	1 000,0	1 300,0	1 600,0	1 900,0	2 200,0	2 500,0	2 800,0	3 100,0	3 400,0	3 700,0
Операционные расходы офиса	150,0	300,0	450,0	600,0	750,0	900,0	1 050,0	1 200,0	1 350,0	1 500,0	1 650,0	1 800,0
Сервисная и техническая поддержка	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Колл центр	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Прочие непредвиденные расходы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Операционные расходы PR издательства	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0
Операционные расходы радио	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0
Мотивация персонала (процент от оборота)	15,7	56,5	95,6	139,7	165,8	192,0	218,1	244,3	270,5	296,7	323,0	349,2
Непредвиденные расходы	31,4	125,0	215,2	315,4	379,7	444,0	508,3	572,6	637,0	701,4	765,9	818,4
Общий маркетинг	9 150,0	11 000,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0
Всего текущих расходов, в т.ч.	17 207,1	20 701,4	19 740,8	21 295,1	22 795,5	24 095,9	25 196,4	26 296,9	27 397,5	28 548,2	29 748,9	30 887,6
- НДС	2 867,9	3 450,2	3 290,1	3 549,2	3 799,3	4 016,0	4 199,4	4 382,8	4 566,3	4 758,0	4 958,1	5 147,9

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

Текущие расходы	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22
	25 мес.	26 мес.	27 мес.	28 мес.	29 мес.	30 мес.	31 мес.	32 мес.	33 мес.	34 мес.	35 мес.	36 мес.
Аренда	13 050,0	13 500,0	14 000,0	14 550,0	15 100,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0
Коммунальные платежи	780,0	840,0	900,0	960,0	1 020,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0
Маркетинг локальный	4 000,0	4 300,0	4 600,0	4 900,0	5 200,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0
Операционные расходы офиса	1 950,0	2 100,0	2 250,0	2 400,0	2 550,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0
Сервисная и техническая поддержка	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Колл центр	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Прочие непредвиденные расходы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Операционные расходы PR издательства	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0
Операционные расходы радио	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0
Мотивация персонала (процент от оборота)	375,5	401,8	428,1	454,5	480,9	507,4	533,9	560,6	587,4	614,5	641,7	669,2
Непредвиденные расходы	871,0	923,6	976,3	1 029,0	1 081,9	1 134,8	1 187,9	1 241,2	1 294,9	1 348,9	1 403,4	1 458,4
Общий маркетинг	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0
Всего текущих расходов, в т.ч.	32 026,5	33 065,4	34 154,4	35 293,6	36 432,8	37 742,2	37 821,8	37 901,9	37 982,3	38 063,4	38 145,1	38 227,6
- НДС	5 337,7	5 510,9	5 692,4	5 882,3	6 072,1	6 290,4	6 303,6	6 317,0	6 330,4	6 343,9	6 357,5	6 371,3

Текущие расходы	янв.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	авг.23	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.23
	37 мес.	38 мес.	39 мес.	40 мес.	41 мес.	42 мес.	43 мес.	44 мес.	45 мес.	46 мес.	47 мес.	48 мес.
Аренда	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0
Коммунальные платежи	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0
Маркетинг локальный	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0
Операционные расходы офиса	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0
Сервисная и техническая поддержка	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Колл центр	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Прочие непредвиденные расходы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Операционные расходы PR издательства	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0
Операционные расходы радио	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0
Мотивация персонала (процент от оборота)	697,0	725,2	754,0	783,3	813,3	844,3	876,3	909,7	944,7	981,6	1 021,0	1 063,3
Непредвиденные расходы	1 514,0	1 570,5	1 627,9	1 686,6	1 746,7	1 808,6	1 872,7	1 939,4	2 009,3	2 083,3	2 162,0	2 246,6
Общий маркетинг	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0
Всего текущих расходов, в т.ч.	38 311,0	38 395,7	38 481,9	38 569,9	38 660,0	38 752,9	38 849,0	38 949,1	39 054,0	39 164,9	39 283,0	39 409,9
- НДС	6 385,2	6 399,3	6 413,7	6 428,3	6 443,3	6 458,8	6 474,8	6 491,5	6 509,0	6 527,5	6 547,2	6 568,3

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

Текущие расходы	янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	дек.24
	49 мес.	50 мес.	51 мес.	52 мес.	53 мес.	54 мес.	55 мес.	56 мес.	57 мес.	58 мес.	59 мес.	60 мес.
Аренда	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0	15 750,0
Коммунальные платежи	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0	1 100,0
Маркетинг локальный	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0	5 500,0
Операционные расходы офиса	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0	2 750,0
Сервисная и техническая поддержка	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Колл центр	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Прочие непредвиденные расходы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Операционные расходы PR издательства	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0
Операционные расходы радио	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0
Мотивация персонала (процент от оборота)	1 109,2	1 159,5	1 215,1	1 277,2	1 347,3	1 427,1	1 518,7	1 624,7	1 748,3	1 893,5	2 064,8	2 268,1
Непредвиденные расходы	2 338,4	2 438,9	2 550,2	2 674,4	2 814,6	2 974,1	3 157,3	3 369,4	3 616,7	3 906,9	4 249,6	4 656,2
Общий маркетинг	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0	8 500,0
Всего текущих расходов, в т.ч.	39 547,6	39 698,4	39 865,2	40 051,6	40 261,9	40 501,2	40 776,0	41 094,1	41 465,0	41 900,4	42 414,4	43 024,3
- НДС	6 591,3	6 616,4	6 644,2	6 675,3	6 710,3	6 750,2	6 796,0	6 849,0	6 910,8	6 983,4	7 069,1	7 170,7

7.7 План график финансирования капитальных затрат

План график финансирования капитальных затрат	2020 год											
	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20
Организация финансирования				0,0	0,0	0,0						
Программное обеспечение, сайт							5 250,0					5 250,0
Оборудование												19 000,0
Открытие офисов												
Открытие PR студии и издательства												
Открытие радио												
Маркетинг, продвижение												
Общий итог:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5 250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24 250,0

План график финансирования капитальных затрат	2021 год											
	янв.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21
Организация финансирования												
Программное обеспечение, сайт												
Оборудование	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8
Открытие офисов	15 533,0	11 433,0	11 433,0	11 433,0	11 433,0	11 233,0	11 033,0	11 033,0	11 033,0	11 083,0	11 133,0	11 083,0
Открытие PR студии и издательства	10 000,0											
Открытие радио	83 726,5											
Маркетинг, продвижение	41 923,0											
Общий итог:	154 559,3	14 809,8	14 809,8	14 809,8	14 809,8	14 609,8	14 409,8	14 409,8	14 409,8	14 459,8	14 509,8	14 459,8

План график финансирования капитальных затрат	2022 год											
	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22
Организация финансирования												
Программное обеспечение, сайт												
Оборудование	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	3 376,8	4 502,4						
Открытие офисов	11 083,0	10 983,0	11 033,0	11 083,0	11 083,0	14 694,0						
Открытие PR студии и издательства												
Открытие радио												
Маркетинг, продвижение												
Общий итог:	14 459,8	14 359,8	14 409,8	14 459,8	14 459,8	19 196,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

7.8 План график финансирования проекта

Предполагается, что чистая прибыль проекта, полученная от момента начала деятельности проекта будет реинвестироваться в капитальные и в операционные расходы по проекту.

Финансирование проекта	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20
	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Инвестиции	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5 250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24 250,0
Возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Задолженность на конец периода	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5 250,0	5 250,0	5 250,0	5 250,0	5 250,0	29 500,0
Свободные денежные средства (на начало периода)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Свободные денежные средства (на конец периода)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Финансирование проекта	янв.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21
	13 мес.	14 мес.	15 мес.	16 мес.	17 мес.	18 мес.	19 мес.	20 мес.	21 мес.	22 мес.	23 мес.	24 мес.
Инвестиции	175 004,0	34 637,0	29 751,0	26 881,0	25 754,0	24 227,0	23 529,0	20 969,0	19 436,0	18 003,0	16 617,0	15 667,0
Возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Задолженность на конец периода	204 504,0	239 141,0	268 892,0	295 773,0	321 527,0	345 754,0	369 283,0	390 252,0	409 688,0	427 691,0	444 308,0	459 975,0
Свободные денежные средства (на начало периода)	0,0	0,0	0,8	0,5	0,9	0,3	0,0	0,0	0,6	0,1	0,3	0,4
Свободные денежные средства (на конец периода)	0,0	0,8	0,5	0,9	0,3	0,0	0,0	0,6	0,1	0,3	0,4	0,6


Финансирование проекта	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22
	25 мес.	26 мес.	27 мес.	28 мес.	29 мес.	30 мес.	31 мес.	32 мес.	33 мес.	34 мес.	35 мес.	36 мес.
Инвестиции	16 201,0	13 659,0	12 751,0	11 889,0	10 973,0	15 157,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Задолженность на конец периода	476 176,0	489 835,0	502 586,0	514 475,0	525 448,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0
Свободные денежные средства (на начало периода)	0,6	0,0	0,1	0,6	0,8	0,3	0,9	4 771,6	13 975,2	25 780,8	40 206,2	57 272,9
Свободные денежные средства (на конец периода)	0,0	0,1	0,6	0,8	0,3	0,9	4 771,6	13 975,2	25 780,8	40 206,2	57 272,9	77 007,0

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»


Финансирование проекта	янв.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	авг.23	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.23
	37 мес.	38 мес.	39 мес.	40 мес.	41 мес.	42 мес.	43 мес.	44 мес.	45 мес.	46 мес.	47 мес.	48 мес.
Инвестиции	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Задолженность на конец периода	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0	540 605,0
Свободные денежные средства (на начало периода)	77 007,0	97 408,9	122 581,1	150 539,5	179 719,9	198 497,9	226 604,8	255 269,3	270 629,5	306 850,1	346 058,1	364 884,5
Свободные денежные средства (на конец периода)	97 408,9	122 581,1	150 539,5	179 719,9	198 497,9	226 604,8	255 269,3	270 629,5	306 850,1	346 058,1	364 884,5	410 694,6

Финансирование проекта	янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	дек.24
	49 мес.	50 мес.	51 мес.	52 мес.	53 мес.	54 мес.	55 мес.	56 мес.	57 мес.	58 мес.	59 мес.	60 мес.
Инвестиции	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	540 605,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Задолженность на конец периода	540 605,0	540 605,0	540 605,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Свободные денежные средства (на начало периода)	410 694,6	458 182,7	482 390,0	540 468,9	62 964,8	93 741,1	168 954,6	249 540,8	291 332,1	392 515,5	505 429,7	564 020,8
Свободные денежные средства (на конец периода)	458 182,7	482 390,0	540 468,9	62 964,8	93 741,1	168 954,6	249 540,8	291 332,1	392 515,5	505 429,7	564 020,8	707 217,6


7.9 Прогнозный отчет о движении денежных средств (Cash Flow)

 Отчет о движении денежных средств	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20
Наименование показателя	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Поступило денежных средств - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5 250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24 250,0
в том числе:												
- выручка от деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- инвестиции полученные	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5 250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24 250,0
Выбыло денежных средств - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5 250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24 250,0
в том числе:												
- на оплату труда	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- отчисления в государственные внебюджетные фонды	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- на капитальные расходы по проекту	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5 250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24 250,0
- налоги	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- текущие ежемесячные расходы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сальдо денежных средств	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сальдо денежных средств нарастающим итогом:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0


Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

 Отчет о движении денежных средств	янв.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21
Наименование показателя	13 мес.	14 мес.	15 мес.	16 мес.	17 мес.	18 мес.	19 мес.	20 мес.	21 мес.	22 мес.	23 мес.	24 мес.
Поступило денежных средств - всего	176 575,0	40 884,6	40 509,5	42 651,4	44 737,6	46 425,1	48 943,1	49 600,6	51 286,9	53 075,1	54 912,4	56 588,1
в том числе:												
- выручка от деятельности	1 571,0	6 247,6	10 758,5	15 770,4	18 983,6	22 198,1	25 414,1	28 631,6	31 850,9	35 072,1	38 295,4	40 921,1
- инвестиции полученные	175 004,0	34 637,0	29 751,0	26 881,0	25 754,0	24 227,0	23 529,0	20 969,0	19 436,0	18 003,0	16 617,0	15 667,0
Выбыло денежных средств - всего	176 575,0	40 883,7	40 509,8	42 651,0	44 738,2	46 425,4	48 943,0	49 600,0	51 287,4	53 074,8	54 912,3	56 587,9
в том числе:												
- на оплату труда	3 670,0	4 120,0	4 570,0	5 020,0	5 470,0	5 920,0	6 370,0	6 820,0	7 270,0	7 720,0	8 170,0	8 620,0
- отчисления в государственные внебюджетные фонды	1 115,7	1 252,5	1 389,3	1 526,1	1 662,9	1 799,7	1 936,5	2 073,3	2 210,1	2 346,9	2 483,7	2 620,5
- на капитальные расходы по проекту	154 559,3	14 809,8	14 809,8	14 809,8	14 809,8	14 609,8	14 409,8	14 409,8	14 409,8	14 459,8	14 509,8	14 459,8
- налоги	22,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1 030,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- текущие ежемесячные расходы	17 207,1	20 701,4	19 740,8	21 295,1	22 795,5	24 095,9	25 196,4	26 296,9	27 397,5	28 548,2	29 748,9	30 887,6
Сальдо денежных средств	0,0	0,9	-0,4	0,4	-0,6	-0,3	0,0	0,6	-0,5	0,3	0,1	0,2
Сальдо денежных средств нарастающим итогом:	0,0	0,8	0,5	0,9	0,3	0,0	0,0	0,6	0,1	0,3	0,4	0,6


Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

 Отчет о движении денежных средств	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22
Наименование показателя	25 мес.	26 мес.	27 мес.	28 мес.	29 мес.	30 мес.	31 мес.	32 мес.	33 мес.	34 мес.	35 мес.	36 мес.
Поступило денежных средств - всего	59 750,4	59 839,4	61 565,6	63 341,2	65 066,6	71 896,1	59 394,6	62 062,3	64 744,9	67 445,6	70 168,6	72 918,6
в том числе:												
- выручка от деятельности	43 549,4	46 180,4	48 814,6	51 452,2	54 093,6	56 739,1	59 394,6	62 062,3	64 744,9	67 445,6	70 168,6	72 918,6
- инвестиции полученные	16 201,0	13 659,0	12 751,0	11 889,0	10 973,0	15 157,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбыло денежных средств - всего	59 751,1	59 839,3	61 565,1	63 341,0	65 067,1	71 895,5	54 623,8	52 858,7	52 939,2	53 020,2	53 101,9	53 184,4
в том числе:												
- на оплату труда	9 070,0	9 520,0	9 970,0	10 420,0	10 870,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0
- отчисления в государственные внебюджетные фонды	2 757,3	2 894,1	3 030,9	3 167,7	3 304,5	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9
- на капитальные расходы по проекту	14 459,8	14 359,8	14 409,8	14 459,8	14 459,8	19 196,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- налоги	1 437,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1 845,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- текущие ежемесячные расходы	32 026,5	33 065,4	34 154,4	35 293,6	36 432,8	37 742,2	37 821,8	37 901,9	37 982,3	38 063,4	38 145,1	38 227,6
Сальдо денежных средств	-0,7	0,1	0,5	0,2	-0,5	0,6	4 770,8	9 203,5	11 805,6	14 425,4	17 066,7	19 734,1
Сальдо денежных средств нарастающим итогом:	0,0	0,1	0,6	0,8	0,3	0,9	4 771,6	13 975,2	25 780,8	40 206,2	57 272,9	77 007,0

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

 Отчет о движении денежных средств	янв.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	авг.23	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.23
Наименование показателя	37 мес.	38 мес.	39 мес.	40 мес.	41 мес.	42 мес.	43 мес.	44 мес.	45 мес.	46 мес.	47 мес.	48 мес.
Поступило денежных средств - всего	75 701,6	78 524,8	81 397,2	84 329,5	87 334,9	90 429,5	93 632,9	96 969,0	100 467,1	104 162,7	108 099,4	112 330,2
в том числе:												
- выручка от деятельности	75 701,6	78 524,8	81 397,2	84 329,5	87 334,9	90 429,5	93 632,9	96 969,0	100 467,1	104 162,7	108 099,4	112 330,2
- инвестиции полученные	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбыло денежных средств - всего	55 299,7	53 352,6	53 438,8	55 149,0	68 557,0	62 322,5	64 968,3	81 608,8	64 246,4	64 954,7	89 273,0	66 520,2
в том числе:												
- на оплату труда	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0
- отчисления в государственные внебюджетные фонды	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9
- на капитальные расходы по проекту	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- налоги	2 031,8	0,0	0,0	1 622,3	14 940,0	8 612,8	11 162,4	27 702,9	10 235,5	10 833,0	35 033,2	12 153,4
- возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- текущие ежемесячные расходы	38 311,0	38 395,7	38 481,9	38 569,9	38 660,0	38 752,9	38 849,0	38 949,1	39 054,0	39 164,9	39 283,0	39 409,9
Сальдо денежных средств	20 401,9	25 172,2	27 958,4	29 180,5	18 777,9	28 106,9	28 664,5	15 360,1	36 220,7	39 208,0	18 826,4	45 810,0
Сальдо денежных средств нарастающим итогом:	97 408,9	122 581,1	150 539,5	179 719,9	198 497,9	226 604,8	255 269,3	270 629,5	306 850,1	346 058,1	364 884,5	410 694,6

Программа лояльности на базе технологии блокчейн | ООО «Технология блокчейн»

 Отчет о движении денежных средств	янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	дек.24
Наименование показателя	49 мес.	50 мес.	51 мес.	52 мес.	53 мес.	54 мес.	55 мес.	56 мес.	57 мес.	58 мес.	59 мес.	60 мес.
Поступило денежных средств - всего	116 919,8	121 947,0	127 508,3	133 721,0	140 728,5	148 705,7	157 865,8	168 469,2	180 833,3	195 345,6	212 478,5	232 808,7
в том числе:												
- выручка от деятельности	116 919,8	121 947,0	127 508,3	133 721,0	140 728,5	148 705,7	157 865,8	168 469,2	180 833,3	195 345,6	212 478,5	232 808,7
- инвестиции полученные	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбыло денежных средств - всего	69 431,6	97 739,7	69 429,3	611 225,1	109 952,2	73 492,1	77 279,6	126 677,9	79 649,9	82 431,4	153 887,4	89 611,9
в том числе:												
- на оплату труда	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0	11 470,0
- отчисления в государственные внебюджетные фонды	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9	3 486,9
- на капитальные расходы по проекту	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- налоги	14 927,2	43 084,5	14 607,2	15 611,6	54 733,5	18 034,1	21 546,8	70 626,9	23 228,1	25 574,2	96 516,2	31 630,7
- возврат инвестиций	0,0	0,0	0,0	540 605,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- текущие ежемесячные расходы	39 547,6	39 698,4	39 865,2	40 051,6	40 261,9	40 501,2	40 776,0	41 094,1	41 465,0	41 900,4	42 414,4	43 024,3
Сальдо денежных средств	47 488,1	24 207,3	58 079,0	-477 504,1	30 776,3	75 213,5	80 586,2	41 791,3	101 183,4	112 914,1	58 591,1	143 196,8
Сальдо денежных средств нарастающим итогом:	458 182,7	482 390,0	540 468,9	62 964,8	93 741,1	168 954,6	249 540,8	291 332,1	392 515,5	505 429,7	564 020,8	707 217,6

7.9 Оценка проектных рисков

Величины рисков определены на основе экспертных оценок и представлены в таблице 7.9 -1.

Таблица 7.9 -1

Вид риска	Оценка риска	Величина риска
Риск невыполнения обязательств поставщиком (низкое качество, дефекты в оборудовании, технологии)	низкий	2%
Риск несвоевременной поставки и монтажа оборудования, срыв разработки ПО	низкий	3%
Риск превышения расчетной стоимости проекта	низкий	2%
Форс-мажор, материальный ущерб.	низкий	0,5%
Риск невыхода на проектную мощность (возникновение технологических или сырьевых ограничений). Оказание услуг несоответствующего качества	низкий	0,5%
Риск ключевого персонала.	низкий	0,5%
Риск того, что продукция не находит сбыта в нужном стоимостном выражении и в расчетные сроки.	низкий	0,5%
Инфляция затрат (опережающий рост цен на сырье, энергоносители и др. статьи затрат)	низкий	3%
ИТОГО		12 %

Риск невыполнения обязательств поставщиком (низкое качество, дефекты в оборудовании, технологии).

В ходе реализации проекта производится достаточно большой объем строительно-монтажных работ, а также приобретается большой объем технически сложного оборудования. Вследствие этого существует вероятность низкого качества и присутствия дефектов в приобретенном оборудовании и отремонтированных в рамках проекта офисах.

В зависимости от того, в каком именно оборудовании или объекте инфраструктуры планируемого хозяйства, а также, на каком этапе реализации проекта будет выявлено низкое качество или дефекты — это может повлечь задержки в его осуществлении, что негативно скажется на сроке окупаемости проекта и величине финансовых потоков.

С целью снижения риска, основное оборудование, которое непосредственно участвует в производственном процессе, будет закупаться, на первичном рынке, у производителей, имеющих опыт его производства. Кроме

того, пусконаладочные работы на основном производственном оборудовании также будут производиться силами производителя или специализированных организаций, что позволит выявить и устранить возможные дефекты на ранних этапах реализации, что минимизирует временные потери.

Таким образом, риск возникновения низкого качества и дефектов в оборудовании или ремонтных работах можно считать низким.

Риск несвоевременной поставки и монтажа оборудования, срыв сроков строительства.

При реализации проекта будут привлечены сторонние поставщики оборудования и подрядчики, изготовления и поставки оборудования, а также для выполнения строительно-монтажных работ. Данный риск возникает вследствие возможного воздействия следующих факторов:

- Недобросовестное исполнение поставщиками/подрядчиками своих обязательств по договорам;
- Задержки с оплатой авансовых платежей по заказанному оборудованию/СМР;
- Зависимость сроков изготовления, доставки и строительства от третьих лиц;
- Форс-мажорные обстоятельства.

Несвоевременная поставка оборудования и срыв сроков строительства ведут к задержке планируемого начала ведения деятельности, а, следовательно, к увеличению срока окупаемости проекта, и уменьшению финансовых потоков.

Для минимизации этого риска предполагается наличие гарантий (в том числе банковских) от поставщиков оборудования, а также от подрядчиков:

- возврата аванса;
- надлежащего исполнения контрактов;
- своевременного завершения строительства.

Таким образом, данный риск можно считать низким.

Риск превышения расчетной стоимости проекта.

В течение подготовительного периода возникает риск превышения расчетной стоимости проекта, вследствие изменения себестоимости поставляемого оборудования и материалов, а также строительных работ.

Увеличение стоимости проекта приведет к необходимости увеличения финансирования необходимого для его реализации и увеличит срок окупаемости.

Для снижения данного риска будут применяться контракты на базе твердых цен, «под ключ», наличие валютных оговорок, штрафных санкций, применение национального законодательства при разрешении споров и т.п., вследствие чего данный вид риска можно считать низким.

Форс-мажор, материальный ущерб.

К форс-мажорным обстоятельствам могут быть отнесены временные проблемы, в результате которых отодвигаются сроки окончания подготовительного периода или снижается эффективность основной деятельности компании.

Этот риск препятствует завершению строительства или вводу в эксплуатацию, уменьшает финансовые потоки и увеличивает сроки окупаемости проекта.

Снижение данного риска будет достигаться следующими методами:

- Страхование имущества, валютных рисков и т.п.;
- Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

Таким образом, этот вид риска можно считать низким.

Риск ключевого персонала.

Риск ключевого персонала — это риск возникновения потерь, связанных с уходом ключевого персонала, зависимостью от отдельных специалистов, недостаточной компетентностью сотрудников, а также случаями несанкционированного поведения персонала (мошенничество, дискриминация, несанкционированная деятельность).

Так как ключевой персонал компании будут составлять люди, имеющие многолетний опыт работы в данной сфере этот риск сведен к минимуму.