

Бизнес план

BRDI Ltd

Нур-Султан | 2019 г.

Оглавление

1. РЕЗЮМЕ.....	4
1.1 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ПРОЕКТЕ	4
1.2 КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА.....	5
2. ОЦЕНКА РЫНКА	8
2.1 РЫНОК ТОРГОВЛИ.....	8
2.2 НАСЕЛЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И БЛАГОСОСТОЯНИЕ ЕЕ ГРАЖДАН	9
2.3 РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В КАЗАХСТАНЕ.....	12
2.4 СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА	15
3. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ	17
3.1 СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА	17
4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	18
4.1 ОБЪЕМ, СТРУКТУРА И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА.....	18
4.2 План расходов.....	18
4.3 ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.....	20
4.4 План доходов	20
4.5 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	20
5. РИСКИ	22
5.1 ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ.....	22
5.2 ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
5.3 ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
5.4 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
5.5 ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
5.6 ПРАВОВЫЕ РИСКИ	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	28
Приложение №1. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ, ДОЛЛ. США.....	28
Приложение №2. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ДОЛЛ. США	29

МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Настоящий бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию данного проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам. Принимая, на рассмотрение этот бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии инициатору проекта, если он не намерен участвовать в финансировании проекта.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, нормы прибыли и будущего ее уровня, основываются на согласованных мнениях всех участников разработки проекта.

1. РЕЗЮМЕ

1.1 Общие сведения о проекте

Цель компании – апробация, внедрение и развитие инвестиционного одноименного проекта.

Миссия компании – Внести вклад в экономику Республики Казахстан и создать новые финансовые инструменты. Создание сообщества финансово - грамотных людей, умеющих инвестировать свободные средства.

Идея компании:

- Предоставить инвесторам, с разным уровнем капитала, возможность долевого участия в получении прибыли от работающих бизнесов и от последующих доходных проектов компании.
- Финансирование надежных инвестиционных инструментов и получение прибыли от доли участников.

Инвестиционные затраты. Затраты на реализацию инвестиционного проекта оценочно составляют 300 000 долл. США. В качестве источников финансирования проекта предусмотрено использование собственных и заемных средств.

Таблица 1.1.1 Общие инвестиционные затраты, долл. США

№	Наименование затрат	Сумма, вкл. НДС	Доля, %	Источники финансирования	
				Собственные средства	Заемные средства
1	Оборотные средства	300 000	100%	100 000	200 000
Итого		300 000	100%	100 000	200 000

Источник: Финансовая модель лист А

Основными задачами являются:

- осуществление всех мероприятий, предусмотренных инвестиционным проектом в установленные сроки;
- привлечение достаточного для целей проекта объема инвестиций;
- осуществление достаточного для финансовой реализуемости проекта объема продаж;
- получение чистого дохода от деятельности предприятия в размере, достаточном для обеспечения окупаемости инвестиций в кратчайшие сроки.

Результаты проекта

Проект является привлекательным объектом для инвестирования, поскольку чистая приведенная стоимость (NPV) положительна и составляет 2 076 335 долл. США. Внутренняя норма доходности составляет 134,2%. Не дисконтированный срок окупаемости составляет 1,5 года, дисконтированный – 1,6 года. В качестве ставки дисконтирования использовалась ставка 13,2%. Детальная информация по эффективности проекта приведена ниже.

Таблица 1.1.2 Основные финансовые показатели по проекту

Финансовые показатели	Показатель
Сумма требуемых инвестиций, долл. США	300 000
Чистая приведенная стоимость (NPV), долл. США	2 076 335
Внутренняя норма доходности, IRR, %	134,2%
Ставка дисконтирования, %	13,2%
Срок окупаемости не дисконтированный, лет	1,5
Срок окупаемости – дисконтированный, лет	1,6

Источник: Финансовая модель лист J

В бизнес-плане собрана вся необходимая информация для проведения инвестиционных расчетов, в том числе основные статьи доходов, затрат и капитальных вложений, которые потребуются совершить при реализации проекта. Также представлено описание основных характеристик рынка, а также ценовых показателей. Проведена оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта и рассчитаны основные интегральные показатели проекта – чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), срок окупаемости.

С помощью предложенного бизнес-плана потенциальные инвесторы, смогут оценить эффективность вложений средств в данный проект, выбрать наиболее эффективную схему финансирования проекта.

1.2 Концепция проекта

В рамках проекта предполагается привлечение денежных средств посредством краудфандинга. Как единицу товара компания «BRDI Ltd» создала купон-токен

BRDI. Эмиссия купонов-токенов 100 000 единиц. Срок действия купон – токенов три года.

Токеном можно назвать почти любое долговое обязательство или контракт на оказание услуги; тот, кто выпустил токен, обязуется предоставить покупателю токена что-то полезное, услугу или товар. В узком, но общеупотребительном, смысле токеном называют цифровой актив, созданный по инициативе конкретного физического или юридического лица и имеющий конкретное предназначение (например, играющий роль акции при сборе средств).

Предполагается поэтапный рост цены купон-токена, за счет этого будет привлечено большое количество средств. Инвестор вносит средства через личный кабинет и сайт компании. Покупает необходимый пакет, получает бизнес место, и ему начисляются купон – токены, которые можно вывести на мобильное приложение и интернет-магазин партнеров компании и купить на них товары и услуги.

Ожидаемая сумма доходов от инвестиций 5 095 000 долларов США. Эти средства инвесторов вкладываются в предприятия малого и среднего бизнеса, коммерческую недвижимость, собственное производство и распределяются по маркетинг плану.

Распределение общих доходов в процентном соотношении.

на маркетинг	на инвестиции
50%	50%
2 547 500	2 547 500

Распределение расходов на маркетинг-план.

	%	\$
Реферальные	56	1 426 600
Бонусные	22	560 450
Затраты на деятельность (з/п, налоги и другое)	22	560 450
резервные на выкуп к-токенов	11	280 225
на последующий оборот	11	280 225
помесячные на 12 мес.	0.9	23 352

Распределение расходов на инвестиции.

	%	\$
вложение в Малый и Средний Бизнес	39.25	1 000 000
вложение в собственное производство	39.25	1 000 000
учредительские	14.5	369 387
благотворительность	6.99	178 113

Первый вид дохода и примерная прибыль инвестора:

Инвестор может инвестировать через покупку пакетов двух категорий и занять свое бизнес место:

Investment Packages:

Пакеты	\$50	\$100	\$300	\$500	\$1000	Примечание
Начисление купон - токенов	5 BRDI	10 BRDI	30 BRDI	\$50	\$100	стоимость купон – токенов \$10, стоимость купонов увеличивается от продаж.
Прибыль от 20% купон - токенов	\$100	\$200	\$600	\$1000	\$2000	стоимость купон – токенов \$100, после продажи всех купон-токенов
Прибыль от реализации 80% купон - токенов	Товары и услуги	Товары и услуги	Товары и услуги	Товары и услуги	Товары и услуги	По выбору

VIP Investment Package:

Пакеты	\$2500	\$5000	\$10 000	Примечание
Начисление купонов - токенов	250	500	1000	стоимость купон – токенов \$10, стоимость купонов увеличивается от продаж.
Прибыль от 20% купонов-токенов	\$5000	\$10 000	\$20 000	стоимость купон –токенов \$100, после продажи всех купон-токенов
Прибыль от реализации 80% купон - токенов	Товары и услуги	Товары и услуги	Товары и услуги	По выбору

Инвестор в течение 3-х лет имеет право потратить 80% купон -токенов на товары и услуги через партнеров компании – купонатор, мобильное приложение «Bitspace», интернет-магазин «Life Shop» и 20% купон – токенов монетизировать через обменник компании «Quick Change». Компания предоставляет также другие возможности реализации купонов-токенов через партнеров компании «BRDI Ltd».

Второй вид дохода и примерная прибыль инвестора:

Все полученные средства через краудфандинговую систему компания вкладывает в предприятия малого и среднего бизнеса. Специальная комиссия, состоящая из независимых компаний, имеющих опыт в проведении анализа рынка, оценки стоимости бизнеса, рентабельности компании будет отбирать лучшие из представленных проектов, делать достоверный анализ и юридическую проверку.

Механизм взаимодействия с предприятиями МСБ:

компания «BRDI Ltd» инвестирует средства и входит в долю этих компаний (10-50%), и таким образом полученные средства от прибыли компаний ежемесячно распределяются между инвесторами, согласно условиям проекта.

Инвестор получит возможность отслеживать информацию о вложенных им средствах и полученных дивидендов.

Третий вид дохода и примерная прибыль инвестора:

Маркетинг план (реферальные вознаграждения)

В маркетинге плане предусмотрен ряд бонусных начислений от оборота от рекомендаций инвестора, что обеспечивает инвестору возможность ежедневного заработка и бонусных начислений. Маркетинг план будет работать только в течение 3-х лет, после чего компания «BRDI Ltd» акционируется и всем инвесторам в соответствии их вложений (пакетам) будут начисляться ежегодные дивиденды.

2. ОЦЕНКА РЫНКА

2.1 Рынок торговли

Таблица 2.1.1 Объем розничной торговли непродовольственными товарами, млн. тенге

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Акмолинская	114 977	135 817	135 019	164 867	199 663
Актюбинская	212 516	238 483	232 869	274 361	241 786
Алматинская	170 091	229 093	223 727	286 652	323 498
Атырауская	115 035	145 748	131 605	200 819	194 976
Западно-Казахстанская	133 548	143 707	138 644	165 392	196 937
Жамбылская	76 793	92 989	125 163	170 265	188 209
Карагандинская	280 270	330 031	353 964	431 046	496 174
Костанайская	148 100	169 953	165 059	196 264	223 714
Кызылординская	65 987	74 413	81 674	91 407	128 735
Мангистауская	103 992	119 546	115 373	125 701	119 315
Южно-Казахстанская	227 721	261 165	259 221	312 927	288 316

Павлодарская	188 885	202 096	181 078	232 868	221 171
Северо-Казахстанская	101 311	113 881	106 182	139 705	159 206
Восточно-Казахстанская	369 146	426 839	399 212	470 759	533 185
г. Нур-Султан	431 515	548 701	597 141	689 912	795 671
г. Алматы	1 124 527	1 278 969	1 422 958	1 817 211	1 891 490
Республика Казахстан	3 864 417	4 511 430	4 668 887	5 770 156	6 202 046
Темп прироста, %		16,7%	3,5%	23,6%	7,5%

Источник: Комитет по статистике

Диаграмма 2.1.1



2.2 Население Республики Казахстан и благосостояние ее граждан

В целом за последние шесть лет наблюдается тенденция роста численности населения Казахстана, средний темп прироста составляет около 1,4%. Если в 2013 году численность населения составляла около 17 160,8 тыс. человек, то на конец 2018 г. было зарегистрировано около 18 395,7 тыс. человек, таким образом, темп прироста за данный период составил около 7,2%.

Таблица 2.2.1 Динамика численности населения Казахстана, человек

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Акмолинская	735 612	736 560	744 420	734 369	738 942	738 587
Актюбинская	808 985	822 557	834 808	845 679	857 711	869 603
Алматинская	1 984 572	1 921 888	1 947 552	1 983 465	2 017 277	2 039 376
Атырауская	567 831	581 389	594 511	607 528	620 684	633 801
ЗКО	624 085	630 056	636 980	641 513	646 927	652 314

Жамбылская	1 084 369	1 098 489	1 110 749	1 115 307	1 117 220	1 125 297
Карагандинская	1 369 658	1 378 121	1 384 810	1 382 734	1 380 538	1 378 554
Костанайская	880 968	881 569	883 806	879 134	875 616	872 736
Кызылординская	739 726	753 001	765 058	773 143	783 156	794 165
Мангистауская	587 431	606 843	626 774	642 824	660 317	678 224
ЮКО	2 733 053	2 787 906	2 840 871	2 878 636	2 929 196	1 981 747*
Павлодарская	752 914	755 793	758 594	757 014	754 854	753 804
СКО	575 945	571 830	569 594	563 300	558 584	554 519
ВКО	1 394 388	1 395 466	1 396 019	1 389 568	1 383 745	1 378 504
г. Нур-Султан	814 419	852 803	872 584	972 692	1 030 577	1 078 362
г. Алматы	1 506 899	1 641 444	1 702 766	1 751 308	1 801 993	1 854 556
г. Шымкент	-	-	-	-	952 170	1 011 511
РК	17 160 855	17 415 715	17 669 896	17 918 214	18 157 337	18 395 660
Темп прироста, %		1,5%	1,5%	1,4%	1,3%	1,3%

Комитет по статистике

Диаграмма 2.2.1



Таблица 2.2.2 Оценка номинальных денежных доходов населения на душу в месяц в разрезе регионов, тенге

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Акмолинская	47 253	52 771	56 579	65 213	72 426	80 898
Актюбинская	55 144	60 042	60 921	65 913	71 731	77 701
Алматинская	43 352	47 557	53 860	60 351	64 620	69 917
Атырауская	110 188	124 705	123 202	142 758	154 457	180 115
Западно-Казахстанская	56 974	62 028	64 317	77 734	84 684	94 926
Жамбылская	36 539	39 764	43 143	48 057	55 548	61 561
Карагандинская	59 275	63 833	66 841	71 905	81 340	93 267

Костанайская	48 006	51 633	55 399	65 922	76 381	82 799
Кызылординская	46 477	49 998	49 400	56 252	62 573	66 642
Мангистауская	86 267	102 645	101 302	113 459	117 118	124 603
Павлодарская	59 016	64 026	66 488	78 408	84 865	93 274
Северо-Казахстанская	47 256	51 078	54 653	62 954	71 854	78 573
Туркестанская	-	-	-	-	-	45 276
Восточно-Казахстанская	49 764	53 504	55 392	64 574	73 789	86 005
г. Нур-Султан	92 605	109 866	128 956	130 335	137 143	146 892
г. Алматы	95 095	104 832	111 530	124 281	129 581	140 542
г. Шымкент	-	-	-	-	-	57 330
Республика Казахстан	56 453	62 271	67 321	76 575	83 053	92 703
Темп прироста, %		10,3%	8,1%	13,7%	8,5%	11,6%

Комитет по статистике

Согласно данным статистики, объем месячного номинального дохода на душу населения в 2018 г. составил около 92 703 тенге по Республике Казахстан. С 2013 по 2018 год данный показатель ежегодно возрастает в среднем на 10,4%.

Диаграмма 2.2.2

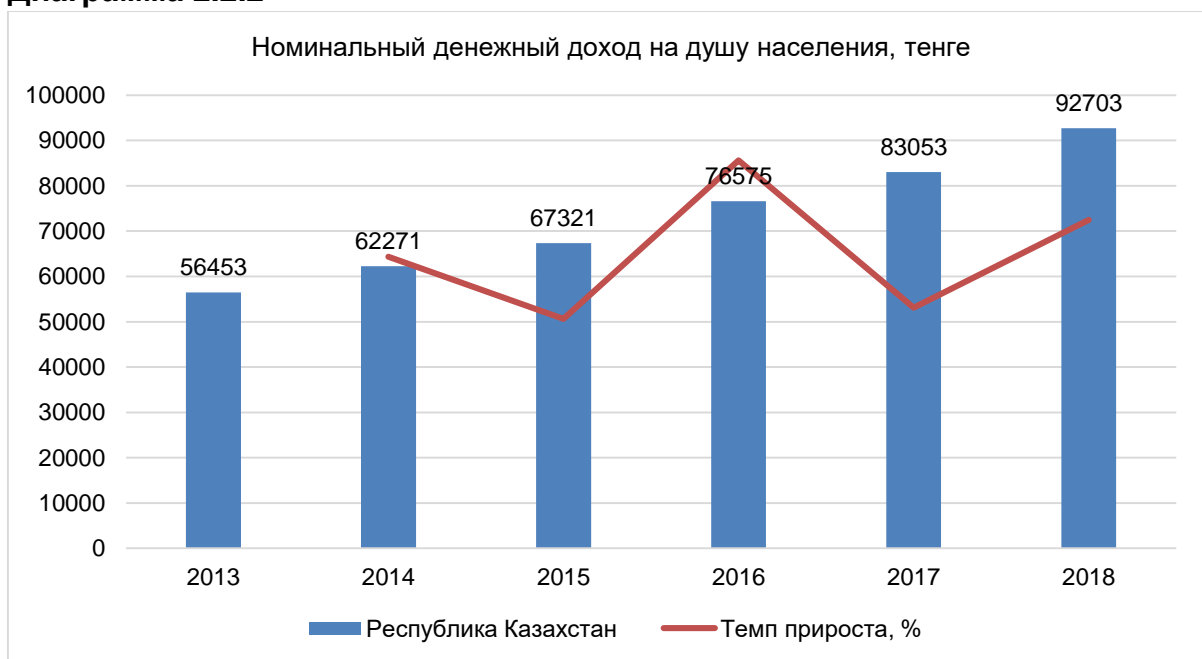


Таблица 2.2.3 Доход, использованный на потребление в разрезе регионов, в среднем на душу населения в месяц, тенге

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Акмолинская	34 353	39 182	39 717	42 906	48 420	51 153
Актюбинская	37 862	39 390	39 238	41 196	42 776	44 159
Алматинская	42 781	44 618	45 471	51 161	52 421	51 820
Атырауская	33 222	34 711	35 648	40 120	44 107	46 209
Западно-Казахстанская	32 422	34 785	36 848	39 924	44 106	43 215

Жамбылская	28 615	29 661	28 679	30 423	34 845	37 622
Карагандинская	42 519	46 947	47 863	52 181	58 267	62 489
Костанайская	34 784	38 571	38 218	40 595	45 918	43 163
Кызылординская	32 182	32 756	29 923	31 974	37 171	39 804
Мангистауская	36 659	38 263	39 591	41 534	41 139	45 581
Павлодарская	37 487	38 771	40 018	42 665	49 267	52 410
Северо-Казахстанская	33 984	38 386	40 667	46 480	52 347	55 779
Туркестанская	0	0	0	0	0	31 417
Восточно-Казахстанская	38 648	41 161	44 680	49 075	56 506	58 920
г. Нур-Султан	44 714	47 271	49 447	53 568	60 034	62 359
г. Алматы	54 074	58 441	61 119	64 653	70 941	77 338
г. Шымкент	0	0	0	0	0	48 210
Республика Казахстан	36 761	39 256	40 675	44 198	48 619	51 198
<i>Темп прироста, %</i>		6,8%	3,6%	8,7%	10,0%	5,3%

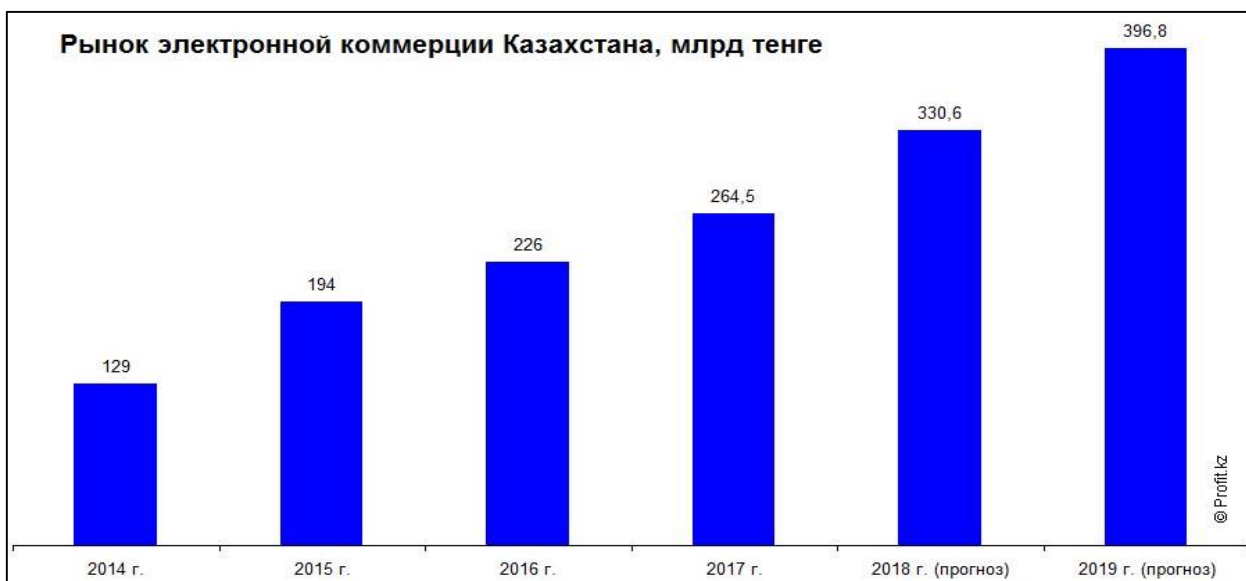
Комитет по статистике

2.3 Рынок электронной коммерции в Казахстане

Рынок электронной торговли является одним из самых прогрессирующих рынков в стране и в мире в целом, что неудивительно, учитывая темпы цифровизации торгового сектора. В Республике Казахстан согласно классификаторам Комитета по статистике, под электронной торговлей понимается объемы розничной, оптовой торговли и объемы реализации услуг через Интернет. По итогам 2018 года консолидированное мнение о темпах роста рынка можно в цифре 20-25%.

Общий объем электронной торговли составил то оптимистичная оценка емкости рынка по итогам 2018 года — чуть выше миллиарда долларов США, а консервативная на уровне 800 млн.

Таблица 2.3.1



На следующем графике рынок выражен в долларах США. За основу взят средневзвешенный курс тенге к доллару США (данные Национального банка РК).

Таблица 2.3.2



При этом анализируя объемы розничной торговли через Интернет, мы видим, что Доля интернет-продаж от ритейла выросла за год вдвое. Впрочем, пока это лишь 2,5% от розничной торговли.

По итогам 12 месяцев 2018 года объем розничной торговли достиг 10,1 трлн тг, увеличившись на 13,8% (1,2 трлн тг). Это максимальный показатель за последние

годы. В 2017 году объём розничной торговли составлял 8,8 трлн тг при годовом росте на 15,5%.

Основная доля объемов розничной торговли через Интернет приходится на следующие виды товаров:

- Строительные материалы – 17,41%;
- Косметические принадлежности – 15,21%;
- Бытовые приборы – 10,51%;
- Детали и принадлежности для автомобилей – 10,15%;
- Обувь – 10,04%;

Что касается объемов розничной торговли через Интернет в разрезе регионов, то основная доля приходится на следующие города:

- Алматы – 74,15%;
- Западно-Казахстанская область – 7,71%;
- Карагандинская область – 7,08%;
- Нур-Султан – 4,75%;
- Атырауская область – 2,14%;

По оптовой торговле через Интернет, ситуация практически аналогична с розничной торговлей.

Согласно прогноза одного из лидеров интернет-торговли в Казахстане satu.kz что вскоре приобретение продуктов питания и напитков онлайн станет также вполне привычным делом. Продажи будут расти в таких категориях, как медицинские товары, продукты питания, красота и здоровье (в основном косметика и парфюмерия).

Платёжные инструменты

По состоянию на 1 января 2019 года в обращении находится 23,4 млн платёжных карточек (+20,5% за год), а количество держателей таких карточек достигло 19 млн (+11,6% за год).

Наиболее распространёнными платёжными инструментами являются платёжные поручения: за декабрь 2018 года сумма транзакций достигла 28,5 трлн тг (+1,6% за месяц). На втором месте платёжные карточки: 2,2 трлн тг (+13,2% за месяц). Замыкает тройку лидеров платёжный ордер: 275,4 млрд тг (–1,4% за месяц). На

средства электронного платежа приходится 272,3 млрд тг, рост за месяц составил 13,6%.

Платёжные инструменты. 2018 (млрд тг)			
	Декабрь	Ноябрь	Прирост
Всего	31 321,9	30 577,5	2,4%
Платёжные поручения	28 472,1	28 015,0	1,6%
Платёжные карточки	2 193,0	1 937,1	13,2%
Платёжный ордер	275,4	279,3	-1,4%
Средство электронного платежа	272,3	239,6	13,6%
Платёжное извещение	91,6	84,5	8,4%
Прочие платёжные инструменты	17,5	22,0	-20,5%

На основе данных Национального банка РК Finprom.kz

E-commerce-тренды 2018

Компании в сфере B2B-продаж окончательно перейдут в онлайн, ведь практически не осталось товаров и услуг, которые нельзя заказать онлайн. Привычки B2B-покупателей меняются, они уже готовы пользоваться функциями, которые есть у B2C-интернет-магазинов и платформ.

2.4 Стратегия маркетинга

Ниже рассмотрены основные показатели развития предпринимательства в Республике Казахстан. Согласно данным Комитета по статистике, на конец 2018 г. в Казахстане имелось 279 720 действующих юридических лица., что на 9% больше аналогичного показателя 2017 г.

Согласно статистическим данным, фиксируется положительная динамика количества действующих юридических лиц.

Таблица 2.4.1 Количество действующих юридических лиц РК по регионам

Регион	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Казахстан	197829	221655	236103	256122	279720
малые	189422	212925	227613	247770	271208
средние	6010	6311	6128	6050	6105
крупные	2397	2419	2362	2302	2407
Акмолинская	6657	7574	8491	9207	9855
малые	6309	7232	8167	8880	9528
средние	254	250	236	236	237
крупные	94	92	88	91	90

Актюбинская	8336	9190	10506	11317	12161
малые	7981	8849	10155	10974	11804
средние	258	244	253	248	257
крупные	97	97	98	95	100
Алматинская	9394	10059	10428	12331	13976
малые	8853	9519	9887	11769	13359
средние	423	424	420	436	493
крупные	118	116	121	126	124
Атырауская	7022	7419	6841	7569	8672
малые	6714	7109	6498	7224	8295
средние	216	221	241	243	260
крупные	92	89	102	102	117
Западно-Казахстанская	6224	6428	6860	7635	7955
малые	5927	6103	6526	7302	7633
средние	225	244	253	249	237
крупные	72	81	81	84	85
Жамбылская	5729	6314	6630	7746	8475
малые	5345	5925	6263	7382	8098
средние	304	312	292	290	301
крупные	80	77	75	74	76
Карагандинская	16375	17649	18664	19931	20953
малые	15756	17017	18026	19297	20331
средние	461	462	467	461	447
крупные	158	170	171	173	175
Костанайская	8362	8861	8867	9535	10211
малые	7960	8448	8479	9145	9820
средние	280	293	286	290	287
крупные	122	120	102	100	104
Кызылординская	6188	6755	6936	7289	7668
малые	5811	6393	6588	6948	7317
средние	289	286	275	265	270
крупные	88	76	73	76	81
Мангистауская	6697	7338	7945	8991	9984
малые	6404	7040	7627	8684	9653
средние	210	219	227	219	235
крупные	83	79	91	88	96
Павлодарская	8165	9149	10055	11032	11797
малые	7835	8817	9734	10707	11469
средние	225	224	218	229	237
крупные	105	108	103	96	91
Северо-Казахстанская	5840	6316	6749	7252	7473
малые	5537	6012	6454	6973	7190
средние	237	241	234	219	225
крупные	66	63	61	60	58
Туркестанская область	7200	7380	7945	9127	10166
малые	6663	6840	7385	8584	9589
средние	439	446	466	460	481
крупные	98	94	94	83	96
Восточно-Казахстанская	11380	11708	12125	13480	14462

малые	10762	11103	11548	12888	13864
средние	432	433	417	438	441
крупные	186	172	160	154	157
г.Астана	25303	29314	33715	38485	44397
малые	24650	28562	32953	37742	43637
средние	388	472	486	464	456
крупные	265	280	276	279	304
г.Алматы	49197	60809	63137	63444	67763
малые	47540	58954	61508	61925	66276
средние	1107	1265	1079	1009	948
крупные	550	590	550	510	539
г.Шымкент	9760	9392	10209	11751	13752
малые	9375	9002	9815	11346	13345
средние	262	275	278	294	293
крупные	123	115	116	111	114

Источник: Комитет по статистике

3. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

3.1 Стратегия маркетинга

Стратегия маркетинга - формирование целей, достижение их и решение задач предприятия по каждому отдельному товару, по каждому отдельному рынку на определенный период. Стратегия формируется в целях осуществления производственно-коммерческой деятельности в полном соответствии с рыночной ситуацией и возможностями предприятия.

Основной целью стратегии маркетинга предприятия является организация работы компании на высоком уровне, удовлетворение спроса потребителей в качественных услугах.

Для реализации стратегии маркетинга инициатор проекта осуществит ряд мероприятий, основными из которых являются:

- Обеспечение качества обслуживания клиентов,

Реклама предприятия в первую очередь тесно связана с формированием положительного имиджа. Основная задача рекламы привлечь внимание потенциальных покупателей и обеспечить высокий объем продаж.

Таким образом, в целях следования стратегии развития магазина тактический план необходимых мероприятий выглядит следующим образом:

- Поддержка высокого качества обслуживания.

- Организация четкой обратной связи с клиентами.
- Продвижение товаров и услуг предприятия всеми доступными рекламными средствами.

4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

4.1 Объем, структура и источники финансирования проекта

Затраты на реализацию инвестиционного проекта оценочно составляют 300 000 долл. США. В качестве источников финансирования проекта предусмотрено использование собственных и заемных средств.

Таблица 4.1.1 Общие инвестиционные затраты, долл. США

№	Наименование затрат	Сумма, вкл. НДС	Доля, %	Источники финансирования	
				Собственные средства	Заемные средства
1	Оборотные средства	300 000	100%	100 000	200 000
Итого		300 000	100%	100 000	200 000

Источник: Финансовая модель лист А

4.2 План расходов

Производственные издержки включают в себя расходы, связанные с реализацией услуг. В расчете производственных издержек 54% всех расходов составляют расходы на маркетинг. Более детальная информация представлена в таблице ниже.

Таблица 4.2.1 Производственные расходы, долл. США

№	Элементы затрат	Год 1	Год 2	Год 3
1.1	Региональные спикеры	46 154	46 154	46 154
1.2	Спикеры	30 769	30 769	30 769
1.3	Аренда	21 538	21 538	21 538
1.4	Запасы	18 000	18 000	18 000
1.5	Маркетинг	146 154	146 154	146 154
1.6	Непредвиденные расходы	9 231	9 231	9 231
Итого		271 846	271 846	271 846

Структура производственных расходов представлена в разбивке на первый год реализации проекта.

Диаграмма 4.2.1 Структура производственных издержек, %

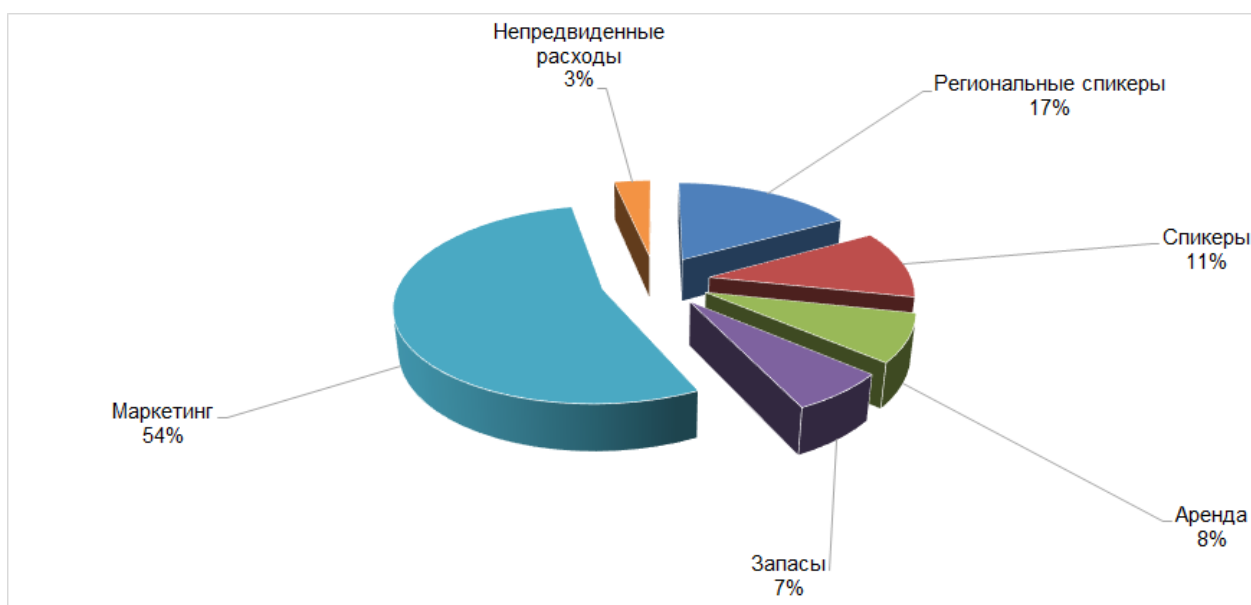


Таблица 4.2.2 Административные расходы, долл. США

№	Элементы затрат	Год 1	Год 2	Год 3
1.1	Расходы по оплате труда	109 231	109 231	109 231
1.2	Социальные отчисления и налог	11 524	11 524	12 616
1.3	Аренда	20 462	20 462	20 462
1.4	Полиграфическая продукция	7 692	7 692	7 692
1.5	Командировочные расходы	15 385	15 385	15 385
Итого		164 293	164 293	165 385

Источник: Финансовая модель лист E

67% административных расходов составляют расходы по оплате труда.

Диаграмма 4.2.2 Структура административных расходов, %



Ежемесячные затраты на оплату труда административного персонала, согласно расчетам, составляют 9 103 долл. США.

Таблица 4.2.3 Расчет ежемесячного фонда оплаты труда АУП, долл. США

№ п\п	Наименование	Ежемесячный фонд оплаты труда			Социальные выплаты		
		Кол-во	Оклад	Итого ФОТ:	Соц. налог	ГФСС	Итого:
1.1	Генеральный директор	1	1 154	1 154	99	115	104
1.2	Финансовый директор	1	1 026	1 026	88	103	92
1.3	Директор по развитию бизнеса	1	897	897	77	90	81
1.4	Директор по маркетингу	1	897	897	77	90	81
1.5	Директор по продажам	1	769	769	66	77	69
1.6	Технический директор	1	897	897	77	90	81
1.7	Админ	1	641	641	55	64	58
1.8	Главный бухгалтер	1	897	897	77	90	81
1.9	Кассир	1	385	385	33	38	35
1.10	Офис-менеджер	2	769	1 538	132	154	138
Итого		11		9 103	778	910	819

Источник: Финансовая модель лист E-1-1

4.3 Финансовые обязательства

В рамках проекта предполагается получение заемных средств в размере 200 000 долл. США.

4.4 План доходов

Согласно прогнозам, объем валовой выручки в первый год реализации проекта составит 991 000 долл. США. Ко второму году выручка возрастет до 1 980 000 долл. США.

Таблица 4.4.1 Прогноз валовой выручки, долл. США

№	Наименование	Год 1	Год 2	Год 3
1	К-токены	991 000	1 980 000	2 124 000
Итого		991 000	1 980 000	2 124 000

Источник: Финансовая модель лист В

4.5 Анализ эффективности проекта

Проект является привлекательным объектом для инвестирования, поскольку чистая приведенная стоимость (NPV) положительна и составляет 2 076 335 долл. США. Внутренняя норма доходности составляет 134,2%. Не дисконтированный срок окупаемости составляет 1,5 года, дисконтированный – 1,6 года. В качестве ставки дисконтирования использовалась ставка 13,2%. Детальная информация по эффективности проекта приведена ниже.

Таблица 4.5.1 Основные финансовые показатели по проекту

Финансовые показатели	Показатель
Сумма требуемых инвестиций, долл. США	300 000
Чистая приведенная стоимость (NPV), долл. США	2 076 335
Внутренняя норма доходности, IRR, %	134,2%
Ставка дисконтирования, %	13,2%
Срок окупаемости не дисконтированный, лет	1,5
Срок окупаемости – дисконтированный, лет	1,6

Источник: Финансовая модель лист J

Ниже приведен отчет о свободном денежном потоке, согласно которому рассчитаны чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности. Общая сумма дисконтированного свободного денежного потока за 10 лет реализации проекта составляет 2 357 258 долл. США. Сумма чистого дисконтированного денежного потока, включая дисконтированные инвестиции, составляет NPV.

Таблица 4.5.2 Отчет о свободном денежном потоке, долл. США

СДП для акционерного капитала	Год 0	Год 1	Год 2	Год 3
	0,50	1,50	2,50	3,50
Денежные средства, полученные от операционной деятельности		554 861	1 432 889	1 377 996
Не дисконтированный СДП для Капитала		554 861	1 432 889	1 377 996
Дисконтированный СДП для Капитала		455 599	1 031 676	869 984
Не дисконтированные инвестиции	300 000	-	-	-
Дисконтированные инвестиции	280 923	-	-	-
	(280 923)			
Чистый дисконтированный денежный поток		455 599	1 031 676	869 984

Источник: Финансовая модель лист J

Анализ показателей настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах реализации, капитальных вложениях, текущих ценах на рынке и производственных издержках проект является надежным и рентабельным. В целом, успешная реализация настоящего проекта создает благоприятные

перспективы для упрочения позиций предприятия на рынке по основным показателям, получения и увеличения в дальнейшем объемов чистой прибыли.

Проведенный маркетинговый анализ показывает наличие благоприятных тенденций развития рынка, что позволит инициатору проекта реализовать его в кратчайшие сроки и достичь планируемых показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Проведенные финансовые расчеты по проекту, анализ полученных значений показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта позволяют охарактеризовать проект как доходный, с умеренным уровнем риска, высокой рентабельностью текущей деятельности и умеренным сроком окупаем

5. РИСКИ

5.1 Определение рисков

Деятельность предприятия связана с риском получения убытков или даже банкротства, причинами которого могут являться: коммерческие, маркетинговые и др. виды рисков. Тем самым, для того, чтобы избежать или уменьшить угрозу необходимо учитывать всевозможные риски.

Процесс идентификации и оценки рисков состоит из трёх стадий: идентификация риска, оценка вероятности и ущерба, идентификация мероприятий по снижению риска. Идентификация риска происходит за счёт анализа внешних и внутренних факторов, которые могут повлиять на предприятие. Разделяя всевозможные риски по видам, идентификация происходит в каждой группе отдельно.

Оценка ущерба и вероятности риска осуществляется за счёт применения статистических и финансовых формул и за счёт анализа ситуации в целом. Идентификация по снижению риска возможна при помощи анализа конкретных мер и действий, осуществление которых ведёт к уменьшению вероятности или ущерба риска, или его полного исчезновения.

Для предположительного характера и диапазона изменений рисков была использована градация по пятибалльной шкале, где каждому баллу соответствует своя степень риска от «очень низкой» до «очень высокой».

Таблица 5.1.1 Градация рисков по пятибалльной шкале

Балл	Степень риска
1	Очень низкий
2	Низкий
3	Средний/ умеренный
4	Высокий
5	Очень высокий

В рамках оценки возможных рисков, которые могут отразиться на реализации Проекта, были рассмотрены следующие их виды:

- ✓ маркетинговые;
- ✓ технологические;
- ✓ финансовые;
- ✓ управленческие;
- ✓ отраслевые;
- ✓ правовые
- ✓ региональные.

Таблица 5.1.2 Результаты оценки возможных рисков Проекта

Вид риска	Балл
Маркетинговые риски	2
Технологические риски	2
Финансовые риски	2
Управленческие риски	1
Отраслевые риски	2
Правовые риски	1
Региональные риски	1

Таким образом, возможные риски по Проекту оцениваются на уровне низких. Предполагаемые мероприятия по снижению возможных рисков Проекта и управлению ими описаны по каждому виду из рассмотренных рисков в подразделах ниже.

5.2 Технологические риски

Технический риск определяется степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий (регулярной профилактики оборудования, мер безопасности), возможностью проведения ремонта оборудования собственными силами предприятия.

Таблица 5.2.1 Факторы технического риска

Неблагоприятные события	Последствия наступления риска
Сбои в электронных сетях.	Потеря клиентов.
Снижение прибыли.	
Увеличение издержек.	
Поломка используемого оборудования.	

Следует отметить, что технические и технологические риски относятся к группе внутренних рисков, поскольку компания может оказывать на данные риски непосредственное влияние и возникновение их, как правило, зависит от деятельности самой компании.

Для того чтобы минимизировать вероятность возникновения технического риска Инициатором проекта планируется:

- ☐ работа с надежными зарекомендовавшими себя поставщиками;
- ☐ выбор поставщика с гарантийным сроком обслуживания;
- ☐ детальная проработка договоров поставщиками с указанием ответственности за нарушение сроков.

5.3 Финансовые риски

Финансовый риск — это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала при неопределённости условий осуществления его финансовой деятельности.

Таблица 5.3.1 Факторы финансового риска

Неблагоприятные события	Последствия наступления риска
Недофинансирование Проекта.	Затягивание сроков реализации Проекта.
Невыполнение обязательств по погашению займа.	Негативно сказывается на кредитной истории.
Внеплановые расходы.	

Для того чтобы минимизировать вероятность возникновения финансовых рисков Инициатором проекта планируется:

- ☐ корректное формирование бюджета, планирование финансовых резервов;

□ детальный расчет доходов и расходов на период до выхода на прибыльность.

5.4 Институциональные риски

Существуют следующие виды институциональных рисков наиболее релевантные для реализуемого проекта:

- 1) возникновение и закрепление институтов, обслуживающих корыстные групповые интересы;
- 2) недостаточная развитость и слабость неформальных институциональных механизмов управления;
- 3) несовпадение интересов сторон и несовершенство контрактных отношений и др.;
- 4) неблагоприятное изменение налогового законодательства;

По данному проекту рассматриваются следующие виды институциональных рисков:

1. Риск недостаточности уровня квалификации менеджмента предприятия. Менеджеры предприятия – квалифицированные специалисты с богатым опытом работы в данной сфере, вероятность наступления риска минимальна.
2. Риск отсутствия опыта или слабой квалификации персонала. Кандидаты в сотрудники будут проходить жесткий отбор при приеме на работу, поэтому вероятность наступления риска минимальна;
3. Риск, связанный с непрозрачностью организационной структуры предприятия. Внутренние документы предприятия, должностные инструкции исключают этот риск.

5.5 Отраслевые риски

Отраслевой риск - это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степень этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями.

Таблица 5.5.1 Факторы отраслевого риска

Неблагоприятные события	Последствия наступления риска
Риск ценовой и неценовой конкуренции.	Сокращение доли рынка.
Снижение дохода.	

Риск рыночной способности покупателей.

Для того чтобы минимизировать вероятность возникновения отраслевого риска планируется:

- ☐ установление долгосрочных отношений с клиентами;
- ☐ установление долгосрочных, налаженных отношений с поставщиками;
- ☐ мониторинг ценообразования.

5.6 Правовые риски

Правовой риск - риски того, что соглашение между участниками окажется невозможным выполнить по действующему законодательству или же, что соглашение окажется не надлежащим образом оформленным, иначе говоря, это риски потерь из-за пробелов или нарушения юридических требований действующего законодательства.

Таблица 5.6.1 Факторы правового риска

Неблагоприятные события	Последствия наступления риска
-------------------------	-------------------------------

Риск, в сфере налоговых отношений. Проведение расследования регулирующими органами.

Признание договоров, заключенных с нарушениями, не имеющими юридической силы.

Административная ответственность (штрафы).

Уголовная ответственность.

Ухудшение имиджа.

Риск, в сфере корпоративных отношений.

Риск подачи судебного иска о возмещении ущерба.

Репутационный риск.

Для того чтобы минимизировать вероятность возникновения правового риска Инициатором проекта планируется:

- ☐ разграничение полномочий и ответственности при совершении действий;
- ☐ установление порядка согласования (визирования) документов;
- ☐ разграничение прав доступа к информации;
- ☐ порядки взаимодействия подразделений, работников и обмен информацией;
- ☐ организация системы контроля до исполнения документов.

5.7 Социальные риски

Специфика деятельности предприятия обуславливает зависимость предприятия от количества и качества (профессиональной подготовки) трудовых ресурсов. Риск неудовлетворения коллектива условиями труда, социальной поддержки, оплаты труда может оказать влияние на производительность работы предприятия.

Этот риск минимален, так как инициатором проекта будут проводиться определенные действия по улучшению социальных условий для сотрудников, методы поощрения работников в рамках проекта конкурентоспособны, молодые сотрудники приобретают неоценимый опыт, работая в динамично развивающейся компании, где практикуется взаимозаменяемость, что позволяет приобрести опыт в более широкой области.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение №1. Отчет о прибылях и убытках, долл. США

Наименование	1 год	2 год	3 год
Доход от основной деятельности	991 000	1 980 000	2 124 000
Себестоимость	271 846	271 846	271 846
Валовый доход/ (убыток)	719 154	1 708 154	1 852 154
Норма валовой прибыли	73%	86%	87%
Административные расходы	164 293	164 293	165 385
Доход/ (убыток) до вознаграждения и налогообложения	554 861	1 543 861	1 686 768
Норма операционной прибыли	56%	78%	79%
Расходы в виде вознаграждения	-	-	-
Доход/ (убыток) до налогообложения	554 861	1 543 861	1 686 768
Норма дохода до налогообложения	56%	78%	79%
Расходы по подоходному налогу	110 972	308 772	337 354
Чистый доход/ (убыток)	443 889	1 235 089	1 349 415
Норма чистой прибыли	45%	62%	64%

Приложение №2. Отчет о движении денежных средств, долл. США

Движение денег от операционной деятельности по прямому методу	0 год	1 год	2 год	3 год
Приток денежных средств:				
Поступление денег от продажи товаров и оказания услуг (вкл. НДС)	-	991 000	1 980 000	2 124 000
Авансы, полученные под поставку ТМЗ и оказание услуг	-	-	-	-
Поступление денег в виде вознаграждений, дивидендов и роялти	-	-	-	-
Поступление денег в виде субсидий исполнительных органов власти	-	-	-	-
Поступление денег в виде прочих доходов от неосновной деятельности	-	-	-	-
Итого приток денежных средств	-	991 000	1 980 000	2 124 000
Отток денежных средств, вкл. НДС:				
Выплаты заработной платы (вкл. Пенс.отч и ИПН)	-	109 231	109 231	109 231
Выплаты за сырье, материалы и эксплуатационные, облагаемые НДС	-	315 385	315 385	315 385
Выплаты за услуги и прочее, не облагаемые НДС	-	-	-	-
Налоги (имущ., социальный, зем.)	-	11 524	11 524	12 616
Выплата вознаграждения	-	-	-	-
Расчеты по подоходному налогу	-	-	110 972	308 772
Выплаты по НДС	-	-	-	-
Итого отток денежных средств	-	436 139	547 111	746 004
Итого чистый денежный поток (+/-) от операционной деятельности	-	554 861	1 432 889	1 377 996
Движение денег от инвестиционной деятельности:				
Приток денежных средств:				
Реализация нематериальных активов	-	-	-	-
Реализация основных средств и других долгосрочных активов	-	-	-	-
Получение займов, предоставленных другим юридическим лицам	-	-	-	-
Прочие поступления	-	-	-	-
Итого приток денежных средств	-	-	-	-
Отток денежных средств:				
Приобретение нематериальных активов	-	-	-	-

Приобретение основных средств и других долгосрочных активов	300 000			
Приобретение финансовых инвестиций	-	-	-	-
Предоставление займов другим юридическим лицам	-	-	-	-
Прочие выплаты	-	-	-	-
Итого отток денежных средств	300 000	-	-	-
Итого чистый денежный поток (+/-) от инвестиционной деятельности	(300 000)	-	-	-
Движение денег от финансовой деятельности:				
Приток денежных средств:				
Выпуск акций, облигаций, поступление собственных средств	300 000	-	-	-
Получение займов от финансовых учреждений	-	-		
Поступление собственных средств (оборотные средства)	-	-		
Финансовая помощь, полученная от аффилированных компаний	-	-	-	-
Поступления из государственного бюджета	-	-		
Итого приток денежных средств	300 000	-	-	-
Отток денежных средств:				
Погашение займов финансовых учреждений	-	-	-	-
Финансовая помощь, предоставленная аффилированным компаниям	-	-	-	-
Приобретение собственных акций	-	-	-	-
Выплата дивидендов	-	-	-	-
Прочие выплаты (разработка интернет-магазина)	-	-	-	-
Итого отток денежных средств	-	-	-	-
Итого чистый денежный поток (+/-) от финансовой деятельности	300 000	0	0	0
Чистое изменение в деньгах и денежных эквивалентах	0	554 861	1 432 889	1 377 996
Деньги и денежные эквиваленты на начало периода	0	0	554 861	1 987 749
Деньги и денежные эквиваленты на конец периода	0	554 861	1 987 749	3 365 746