

Бизнес план

Техобслуживание устройств, передающих видеоданные с использованием инфраструктуры беспроводной связи



Шымкент 2014

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме.....	3
1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе.....	3
1.2. Цель составления бизнес-плана.....	3
1.3. Финансовая оценка проекта.....	4
2. Описание проекта.....	4
2.1. Общее описание компании.....	4
2.2. Суть проекта.....	4
2.3. Организационная структура и управленческая команда.....	4
3. Описание продукта.....	5
3.1. Типы продуктов и их основные характеристики.....	5
4. Сведения о рынке и конкурентах.....	5
4.1. Текущее состояние рынка.....	5
4.2. Тенденции и прогнозы развития рынка.....	11
4.2.1. PEST-анализ рынка.....	13
4.3. Описание нынешних и потенциальных клиентов.....	14
4.4. Описание компаний-конкурентов.....	14
4.5. Анализ позиций конкурентов.....	14
4.6. Основные барьеры и риски.....	15
4.7. Маркетинговая стратегия.....	16
4.8. Объемы продаж.....	16
4.10. Организация каналов сбыта.....	16
4.11. Цены продуктов.....	16
4.12. SWOT-анализ.....	16
5. План реализации проекта.....	17
6. Описание требуемых ресурсов.....	17
6.1. Список приобретаемых активов.....	17
6.2. Персонал.....	17
7.1. План объема выпуска продукции.....	17
7.2. Краткое описание производственного процесса.....	18
7.3. Описание технологии производства.....	18
7.4. Список общих издержек.....	18
7.5. Удельные затраты сырья и материалов.....	18
8. Финансовый план.....	19
8.1. Основные исходные данные.....	19
8.2. Показатели эффективности инвестиции.....	19
8.3. Баланс.....	20
8.4. Отчет о прибылях и убытках.....	21
8.5. График прибыли.....	22
8.6. Отчет о движении денежных средств.....	23
8.7. График денежных потоков.....	24
8.9. Финансовые показатели.....	26
8.10. Анализ безубыточности.....	28
8.11. Оценка проектных рисков.....	28
9. Заключение.....	28
10. Воздействие на окружающую среду.....	29
Приложения.....	30

1. Резюме

Резюме бизнес-плана

Концепция проекта предусматривает предоставление услуг по сервисному обслуживанию компьютерной техники в целях обеспечения бесперебойного функционирования устройств, беспроводной связи. В нашем случае - это Wi-Fi устройства.

Данный проект призван реализовываться в Южной-Казахстанской области РК, в частности в городе Шымкент.

Направления деятельности предприятия:

- Сервисное обслуживание устройств беспроводной связи частных лиц;
- Сервисное обслуживание устройств беспроводной связи малого бизнеса;
- Сервисное обслуживание устройств беспроводной связи крупного бизнеса, расположенного в крупных (высоких) зданиях и офисах.

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственных средств инициатора проекта.

Источник финансирования	Сумма	Период	Доля
Собственные средства	150 000 тг	12.2014 - 01.2015	100%
Всего	150 000 тг	12.2014 - 01.2015	

С экономической точки зрения, проект будет способствовать - поступлению дополнительных финансовых средств в бюджет Южно-Казахстанской области, созданию рабочих мест и удовлетворению потребностей частных лиц, представителей малого, среднего и крупного бизнеса в применении Wi-Fi устройств.

1.1.Сведения о проекте и компании-инициаторе

Проект является относительно новым в сфере обслуживания устройств беспроводной связи.

Компания "IT Doctor" - группа молодых лиц, которые будут подключать и в дальнейшем обслуживать Wi-Fi устройства частных лиц и лиц малого, среднего и крупного бизнеса.

1.2.Цель составления бизнес-плана

Цель составления бизнес-плана - выяснить и запланировать эффективное ведение данного бизнеса, рационально рассчитать необходимые инвестиции, издержки и спрогнозировать будущие объемы продаж.

1.3.Финансовая оценка проекта

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	9
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	6
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	X
NPV (чистый приведенный доход)	тенге	-952 788
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	0,00
PI (индекс прибыльности проекта)		X
PF (потребность в финансировании)	тенге	960 270
CD (дефицит денежных средств)	тенге	860 270
Период расчета интегральных показателей	мес.	6

Таблица 1.

2. Описание проекта

2.1. Общее описание компании

ИП "IT Doctor" - группа молодых лиц, состоящих из трех специалистов в сфере IT-технологий, цель которых состоит - организация и запуск своего бизнеса в области сервисного обслуживания устройств беспроводной связи, в частности Wi-Fi устройств.

2.2. Суть проекта

Обеспечение бесперебойного функционирования и техобслуживания устройств беспроводной связи у частных и юридических лиц.

2.3. Организационная структура и управленческая команда

Общее руководство предприятием осуществляет директор, он же является одним из специалистов по обслуживанию и подключению Wi-Fi устройств. Далее идут еще два специалиста с аналогичными профессиональными способностями.

Рисунок 1 - Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.

3.Описание продукта

3.1.Типы продуктов и их основные характеристики

Wi-Fi в настоящее время решает сразу несколько проблем. Первая - это, разумеется, избавление от длинных и вечно запутывающихся, мешающихся под ногами проводов. Согласитесь, приятно, когда под ногами нет кучи проводов, которые постоянно мешают вам и вашим детям.

Во вторых, только благодаря WiFi в одной квартире теперь можно подключаться к интернету одновременно с нескольких устройств. Так например, если ваша жена читает книгу через интернет на ноутбуке, вы включили YouTube на своем и благополучно смотрите ролики, а другой компьютер в это время скачивает необходимые файлы. Также очень часто используют WiFi для входа в интернет через планшет и сотовые телефоны. Согласитесь, удобно!

4.Сведения о рынке и конкурентах

4.1.Текущее состояние рынка

Рост телекоммуникационных услуг указывает на экономическое развитие любой страны, а также является одним из ключевых аспектов социальной жизни человечества. Продукты телекоммуникационных компаний способствует улучшению качества жизни людей, развитию современного бизнеса, и эффективному управлению государством, укреплению международных экономических связей. Информатизация граждан страны также приводит к изменениям в общественно-политической сфере, ведь сейчас люди могут получить образование дистанционно, оплачивать различные услуги в режиме онлайн, получать доступ к интерактивному телевидению, а также вести переговоры, переписки и проводить конференции на разных концах света.

Современное состояние мирового рынка услуг связи характеризуется глубокими структурными изменениями, связанными с компьютеризацией телекоммуникационного оборудования. Насыщение рынка услуг множеством продуктов связи, способствует усилению конкурентной борьбы между операторами телекоммуникации. В результате снижаются расценки на телекоммуникационные услуги, расширяется их ассортимент, а у пользователей появляется возможность выбора. Большинство промышленно-развитых стран интенсивно переходят на цифровой стандарт связи, который позволяет мгновенно передавать колоссальные объемы информации с высокой степенью защиты ее содержания.

Телекоммуникационная отрасль Казахстана развивается динамично, что связано с ролью коммуникаций в жизни казахстанцев. За последние годы отмечаются значительные достижения Казахстана в секторе ИКТ. В рейтинге ООН "Электронное правительство для людей", опубликованном в марте 2012 года, Казахстан занял 38-е место, поднявшись на 8 позиций по сравнению с 2010 годом. По индексу e-участия Казахстан вместе с Сингапуром разделил 2 место.

Однако, рост доступности телекоммуникаций в Казахстане все еще не достиг своего пика, и именно развитие и доступность таких услуг, является актуальным вопросом на сегодняшний день. Для доступности телекоммуникационных услуг государство использует экономические рычаги, с помощью которых телекоммуникационные компании имеют возможность поддерживать рынок связи в Казахстане, а население обеспечивается услугами.

Основными тенденциями отрасли телекоммуникаций являются развитие инфраструктуры, базирующейся на высокоскоростных оптических и беспроводных технологиях, предоставление мультимедийных услуг населению и организациям, внедрение и развитие цифровых технологий телерадиовещания, а также увеличение уровня цифровизации местной телефонной связи.

В настоящее время в Республике Казахстан внедряется технология 4G, развитие сетей широкополосного доступа к сети Интернет осуществляется с использованием таких технологий, как: ADSL, CDMA\EVDO, 3G, FTTH.

Технология ADSL. Технология ADSL (AsymmetricDigitalSubscriberLine) – асимметричная цифровая абонентская линия – была разработана для обеспечения высокоскоростного доступа к интерактивным видеослужбам (видео по запросу, видеоигры и т.п.) и не менее быстрой передачи данных (доступ в Интернет, удаленный доступ к линиям высоковольтной связи и другим сетям). Технология ADSL является наиболее массовым и дешевым способом предоставления услуг ШПД для абонентов, не предъявляющих высоких требований к скорости доступа к сети Интернет. Сеть ШПД по технологии ADSL может быть развернута практически на любом участке сети связи, где используется медная сеть доступа.

Скорость передачи информации в сторону абонента составляет до 7 Мбит/с (до 24 Мбит/с для ADSL2+), а от абонента – до 1 Мбит/с. Скорость доступа может зависеть от состояния медного кабеля распределительной сети, расстояния от АТС до абонента, количества абонентов в кабеле и т.д.

На сегодняшний день количество абонентов использующих технологию ADSL составляет – 1017486 человек.

Технологии FTTH. FTTH (FiberToTheHome) – оптоволоконный кабель в дом (подразумевается индивидуальный/ частный дом, квартира).

С целью удовлетворения растущего спроса на услуги высокоскоростного ШПД и расширения спектра предоставляемых услуг в 2011 году начато строительство универсальной волоконно-оптической сети доступа FTTH (FibertotheHome). Проект предусматривает 100%-ный охват многоквартирных домов и коттеджных застроек в городах Астана, Алматы и во всех областных центрах Республики Казахстан. В результате реализации 1-го этапа проекта в 2011 году построены сети волоконно-оптического абонентского доступа на 146 объектах в городах Астана, Алматы, Семей, Жанаозен и областных центрах с охватом 3 718 многоквартирных дома, 2 755 коттеджных застроек. Завершен монтаж и принята в эксплуатацию гигабитная пассивная оптическая сеть (GPON) в городах Астана, Алматы, Актау, Актобе, Атырау, Караганда, Кокшетау, Костанай, Кызылорда, Павлодар, Петропавловск, Талдыкорган, Тараз, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент, рассчитанная на 170 962 абонентских портов.

Технологии CDMA/EVDO. CDMA/EVDO (EvolutionDataOptimized) – технология высокоскоростной передачи данных, используемая в сетях мобильной связи стандарта CDMA.

На сегодняшний день все перспективные и обеспеченные электроэнергией сельские населённые пункты телефонизированы на 100%, посредством индивидуального и/или коллективного доступа.

Начиная с 2011 года, сельская связь стандарта CDMA 450, благодаря дооборудованию платами EVDO технологии CDMA450 развивается с использованием технологии EVDO, которая позволяет предоставлять сельскому населению Республики Казахстан услуги ШПД к сети Интернет.

Технология CDMA 450/EVDO обеспечивает абонентам доступ к услугам высокоскоростной пакетной передачи данных независимо от их местоположения, в пределах действия сети, а также в движении.

В сельской местности высокая скорость передачи данных по технологии CDMA 450/EVDO достигается за счет применения новых алгоритмов сжатия цифровых данных, что позволяет обеспечить высокоскоростной доступ к Интернет в любой точке зоны охвата сети CDMA-450.

В настоящее время, жители сельских населенных пунктов Алматинской, Актюбинской, Жамбылской, Костанайской, Южно-Казахстанской, Павлодарской областей имеют возможность получать беспроводный ШПД к сети Интернет. Количество абонентов, использующих технологию CDMA/EVDO в 2012 году составляло – 7 737.

Технология 3G – это мобильная связь третьего поколения. Главное ее преимущество – высокая скорость передачи данных, доступа к сети Интернет. Сети третьего поколения 3G позволяют организовывать видеотелефонную связь, смотреть на мобильном телефоне потоковое видео и т.д. В 2011 году операторами сотовой связи введены в эксплуатацию сети третьего поколения 3G в городах Астана, Алматы и во всех областных центрах Республики Казахстан.

Технология 4G (LTE) (LongTermEvolution) – мобильный протокол передачи данных, обеспечивающий возможность создания высокоскоростных систем

мобильной связи, оптимизированных для пакетной передачи данных со скоростью до 300 Мбит/с (от базовой станции к пользователю) и до 75 Мбит/с (от пользователя к базовой станции).

Технология 4G позволяет развить проникновение услуг доступа к сети Интернет, в том числе, расширить спектр сопутствующих услуг (мобильное телевидение, видео по запросу и др.), повысить уровень качества и снизить тарифы.

С 2012 года на сетях телекоммуникаций началась реализация проекта по строительству сетей четвертого поколения (стандарта 4G).

Кроме этого, для развития казахстанского сегмента сети Интернет необходима готовность сетей телекоммуникаций для оказания услуг ШПД, создание дата-центров, увеличение количества электронных государственных услуг, предоставляемых через портал «электронного правительства», развитие порталов государственных органов, создание социально-значимых интернет-ресурсов и увеличение количества проектов по электронной коммерции.

Таким образом, анализ текущей ситуации свидетельствуют о готовности Казахстана к реализации крупномасштабных и комплексных государственных стратегий информационного развития и формирования эффективной системы государственного управления.

Последние годы страна имеет устойчивые темпы роста экономики. Ежегодное увеличение ВВП в Казахстане составляет в среднем 6-7%, что связано с высокими ценами энергоресурсов, стратегическими планами Правительства, основанными на открытой экономике и привлечении иностранных инвестиций. Более 80% иностранных инвестиций в Центральную Азию являются вкладами в развитие экономики Казахстана.

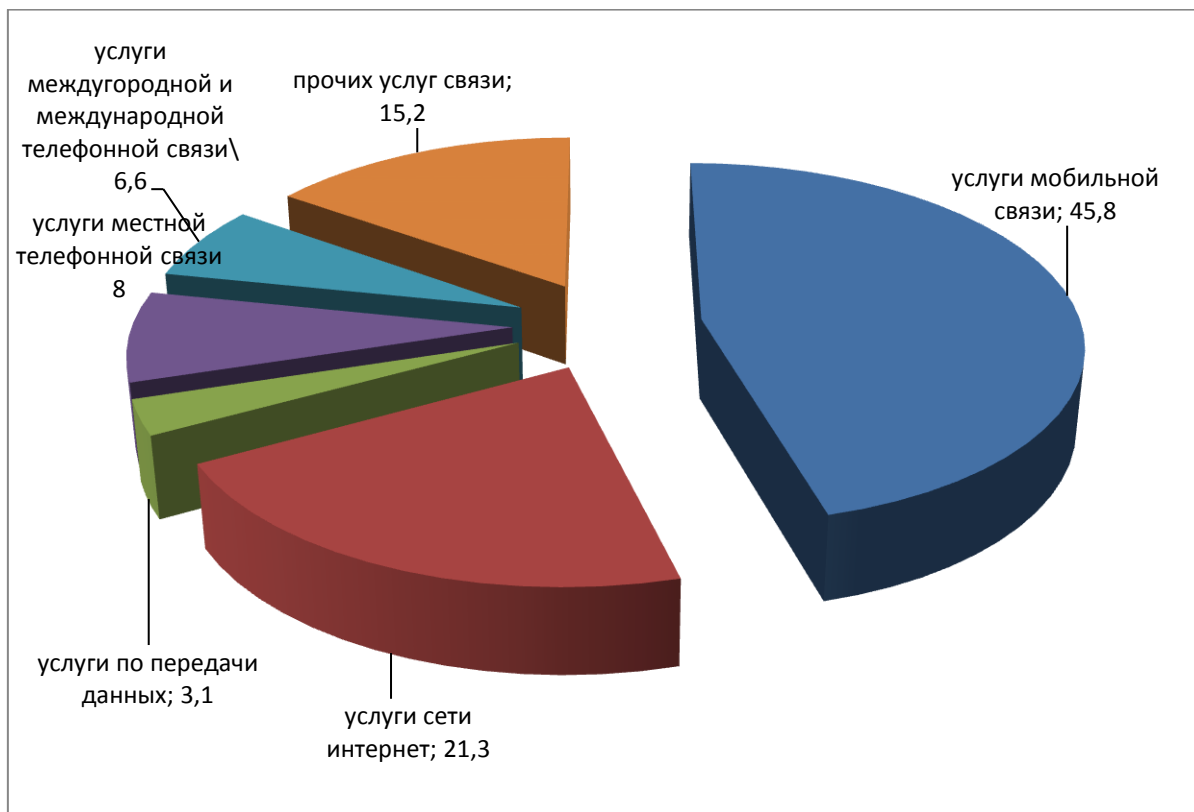
В период с 2008-2013 гг. наблюдается положительная динамика отрасли связи. Наиболее значительны были темпы роста отрасли связи к предыдущему году: в 2008 г. – 12,2%, в 2011 г. – 23,3% и в 2013 г. – 16%.

В 2008 году было зарегистрировано 176717 действующих юридических лиц, тогда как к 2013 году их число увеличилось и составило 183322 единиц.

Таблица 2. Услуги связи

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Услуги связи, млн. тенге	403 292	438 434	479 905	582 740	599 657	647 332
в процентах к предыдущему году	112,2	108,3	108,1	123,3	105,1	116,0
Количество юридических лиц, в том числе:						
зарегистрированные	283 744	298 028	287 068	301 372	317 926	338981
действующие	176 717	188 800	187 161	177 584	174 953	183322
Источник: Агентство РК по статистике						

Сотовая связь является самой развитой из всех видов связи. В 2013 г. на долю услуг мобильной связи приходилось 45,8%, на услуги сети интернет – 21,3%, на долю прочих услуг связи – 32%.



Источник: Агентство РК по статистике

Диаграмма 1. Структура объемов отрасли «Связь» в 2013 г. (в процентах к итогу)

В то же время доходы от услуг Интернета за год увеличились на 39,0% до 136,9 млрд. тенге. Доходы от услуг сотовой связи за 2013 год выросли более умеренно – на 11,3% и составили 305,9 млрд. тенге.

В 2013 г. в структуре доходов от мобильной связи наибольший объем составляла сотовая связь. В 2013 г. на долю услуг сотовой связи приходилось 99,7%, на прочие услуги – 0,3%.

Таблица 3. Объемы услуг связи в Республике Казахстан по видам, млн. Тенге

Годы	от мобильной телефонной связи	в том числе				
		Сотовой связи	подвижной радиотелефонной связи	транкинговой связи	пейджинговой связи	подвижной спутниковой связи
2008	218 058,4	216 931,4	64,9	537,5	44,6	480,0

2009	244 820,4	243 795,5	70,8	476,1	7,2	470,8
2010	260 944,9	260 049,8	63,0	459,7	7,1	365,3
2011	294 721,1	293 884,3	75,1	464,2	4,0	293,5
2012	297647,1	296837,5	74,5	373,9	2,7	358,6
2013	296 615,2	295 695,0	69,5	371,7	4,3	474,7
Источник: Агентство РК по статистике						

В 2013 г. в региональном разрезе можно выделить группу регионов с высокими показателями объема услуг это г.Алматы (191 506,6 млн.т.), г. Астана (104 804,1 млн.т.), Мангистауская область (101,4 млн.т.), Атырауская область(77,1 млн.т.).

Таблица 4. Объемы услуг связи в региональном разрезе по годам, млн. тенге

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Республика Казахстан	218058,4	244 820,4	260 944,9	294 721,1	297647,1	296 615,2
Акмолинская	8,8	9,6	8,7	7,2	7,2	5,3
Актюбинская	11,3	14,1	20,6	21,7	17,7	16,6
Алматинская	-	-	-	-	-	-
Атырауская	159,4	147,8	134,2	111,8	127,3	77,1
Западно- Казахстанская	21,1	23,2	14,8	12,0	10,7	7,7
Жамбылская	6,1	6,0	6,3	6,7	6,3	5,3
Карагандинская	4,7	5,1	4,9	4,6	4,4	4,5
Костанайская	0,3	0,2	0,2	0,1	-	-
Кызылординская	-	-	-	-	-	-
Мангистауская	141,1	113,9	105,2	107,7	109	101,4
Южно- Казахстанская	22,1	22,6	22,3	21,4	18,7	16,4
Павлодарская	24,5	23,6	31,3	22,9	25,9	29,5
Северо- Казахстанская	3,9	5,3	5,5	5,9	5,6	5,5
Восточно- Казахстанская	34,1	33,0	37,1	42,9	40,1	35,1
г. Астана	43,7	36,0	27,5	31,9	28,7	104 804,1
г. Алматы	217 577,3	244 379,9	260 526,2	294 324,4	297245,4	191 506,6
Источник: Агентство РК по статистике						

Индекс тарифов на услуги связи для юридических лиц в последние три года имел тенденцию снижения. В 2011 г. по сравнению с 2010 г. – 94,5%, 2012 г. по сравнению с 2010 г. – 91,5% и 2013 г. к 2012 г. – 94,2%.

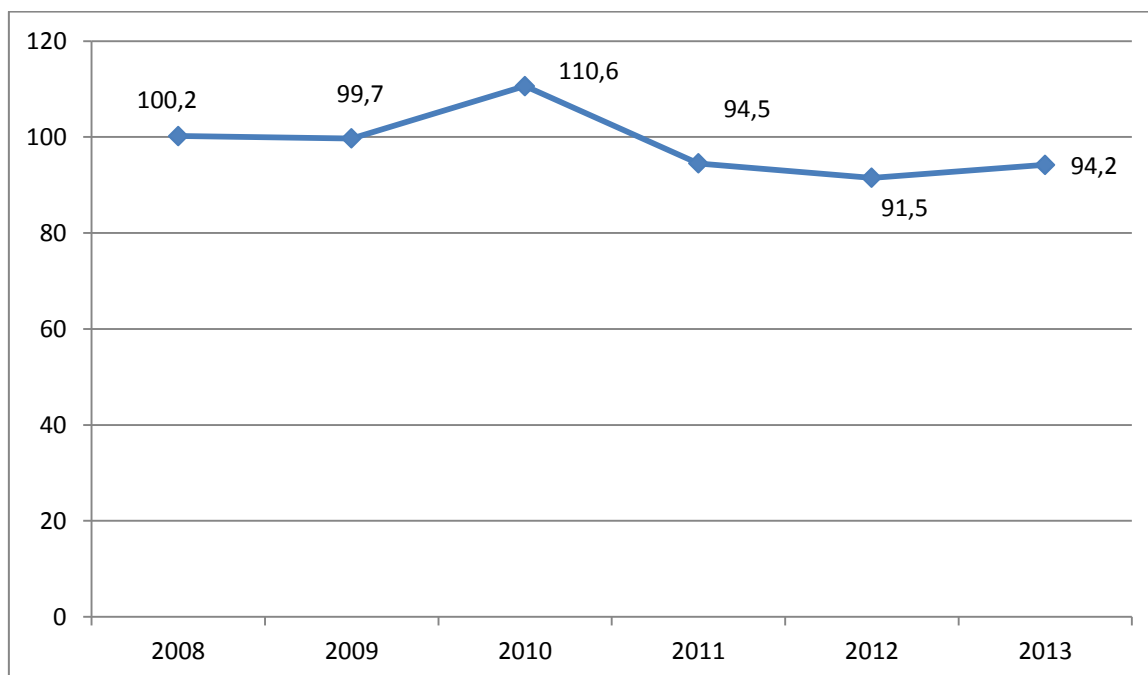


Диаграмма 2. Индекс тарифов на услуги связи для юридических лиц (на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года)

4.2. Тенденции и прогнозы развития рынка

Количество абонентов сотовой связи в Казахстане стремительно растет. Число абонентов сотовой связи в 2013 г. по сравнению с 2008 г. возросло в 1,9 раза и составило 30364,9 тыс. ед. Если в 2005 году уровень проникновения сотовых телефонов составлял 35,6 %, в 2006 году – 50%, 2007 г. – 81,3%, 2008 г. – 102,6%, 2009 г. – 105,9%, 2012 г. – 150%. За последние пять лет уровень проникновения стал выше, чем сто процентов.

Однако, заявляемое количество сотовых абонентов, как со стороны операторов сотовой связи, так и со стороны официальных казахстанских органов по статистике, разнится с реальным количеством пользователей сотовой связи. При подсчете количества сотовых абонентов, необходимо учитывать, что сотовые операторы считают объем абонентской базы через количество купленных SIM карт. Однако есть абоненты, пользующиеся двумя и более SIM картами. По приблизительным данным, количество абонентов, имеющих более одной SIM карты, составляет от восьми до десяти процентов от общего количества абонентов.

По данным Агентства РК по статистике, точное число абонентов сотовой связи на конец января составило 30364,9. По их же данным, численность населения Казахстана 2013 года – 16 млн. 911 тыс. человек. Таким образом, проникновение сотовой связи в Казахстане приблизительно равно 170%.

Основным фактором, ставшим акселератором казахского сотового рынка, можно назвать появление здесь известного шведского дискаунтера Tele2. Несколько лет назад скандинавы выкупили местного оператора Neo и активно взялись за отвоевывание доли у конкурентов.

Число абонентов сети Интернет за период с 2008-2013 гг. увеличилось в 3,2 раза и составило 1976,0 тыс. ед.

Таблица 5. Наличие средств связи, число предоставленных услуг

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число абонентов сотовой связи, тыс. единиц	16 087,3	16 873,7	19 402,6	25 240,4	30 235,4	30 364,9
Число абонентов сети Интернет, тыс. единиц	600,9	756,5	986,2	1 261,5	1 607,2	1 976,0
Источник: Агентство РК по статистике						

Как показывают статистические данные, несмотря на то, что доходы от услуг Интернета растут достаточно быстро, опережая другие виды связи, тем не менее, количество абонентов фиксированного Интернета остается на достаточно низком уровне в масштабах республики.

Первое место в рейтинге традиционно занял Алматы, где по итогам 2013 года было зафиксировано 685,3 тыс. абонентов фиксированного Интернета, что составляет по 46 тыс. абонентов на 100 жителей города. При этом, абонентов высокоскоростного широкополосного доступа в Интернет за январь-декабрь 2013 года в городе насчитали 685,3 тыс. единиц. По сравнению с 2012 годом количество абонентов Интернета выросло на 21,2%.

Значительно отстает от лидера рейтинга Карагандинская область, которая, тем не менее, занимает второе место по уровню проникновения фиксированного Интернета в республике по итогам 2013 года. Отрыв от Алматы составляет 4,1 раза. Всего на конец декабря 2013 года в области было зафиксировано 163,7 тыс. абонентов фиксированного Интернета, из которых 162,1 тыс. абонентов пользовались высокоскоростным доступом. По сравнению с 2012 годом показатель вырос умеренно, на 14,6%.

Замыкает тройку "Интернет-продвинутых" регионов Астана, где за январь-декабрь 2013 года число абонентов составило 124,6 тыс. единиц, что на 15,4% больше показателя 2012 года. Что характерно, на 100 человек, живущих в городе, приходится по 17,0 тыс. абонентов Интернета, что превышает показатель Карагандинской области.

Наибольший рост показателя за год показала Жамбылская область – общее количество абонентов фиксированного Интернета увеличилось на 28,8%. Наименьшие темпы подключения к всемирной паутине в 2013 году были

зафиксированы в Западно-Казахстанской области – на 6,8%. Костанайская же область, вообще, показала снижение показателя – на 0,8%.

Меньше всего абонентов Интернета в РК по итогам 2013 года отмечается в Кызылординской обл. – всего 42,0 тыс. абонентов.

Таблица 6. Число абонентов фиксированного Интернета, тыс. ед.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Республика Казахстан	600,9	756,5	986,2	1 261,5	1 607,2	1 976,0
Акмолинская	27,7	35,3	45,0	54,3	66,7	78,1
Актюбинская	27,5	32,2	39,4	47,9	59,5	69,2
Алматинская	25,9	34,8	48,7	61,1	85,2	111,1
Атырауская	19,8	29,1	40,6	49,2	56,7	67,8
Западно-Казахстанская	19,2	24,7	30,7	36,2	41,7	45,3
Жамбылская	15,5	20,0	25,7	34,6	43,3	57,9
Карагандинская	56,6	79,1	88,4	120,0	143,5	164,3
Костанайская	42,9	49,6	65,9	72,2	87,6	106,7
Кызылординская	8,5	12,0	17,4	25,0	32,5	42,0
Мангистауская	19,4	20,6	35,8	37,4	40,6	62,9
Южно-Казахстанская	27,6	33,8	42,3	53,4	65,7	86,6
Павлодарская	35,0	44,0	62,3	72,6	85,9	94,9
Северо-Казахстанская	23,8	32,0	41,0	51,3	60,6	67,7
Восточно-Казахстанская	44,1	56,7	74,4	86,3	103,4	111,7
г. Астана	49,5	60,5	81,9	103,3	122,8	124,6
г. Алматы	157,9	192,0	246,7	356,8	511,5	685,3
Источник: Агентство РК по статистике						

4.2.1. PEST-анализ рынка

Политические	Экономические
<ul style="list-style-type: none"> Государственная поддержка индустриально-инновационного развития Республики Казахстан в рамках Проведение масштабных международных мероприятий в стране ("ЭКСПО-2017" в г. Астана, 28-я Всемирная зимняя Универсиада в г. Алматы, Создание Единого экономического пространства Казахстана, России, Республики Беларусь с 1 января 2012 года 	<ul style="list-style-type: none"> Предполагаемый рост реального валового внутреннего продукта до 2022 г. на уровне 6% Удержание инфляции на уровне 6% в год до 2022 г. Уровень ВВП на душу населения к 2022 г. составит не менее 18 тыс. долл. США Значительное развитие малого и среднего бизнеса
Социальные	Технологические
<ul style="list-style-type: none"> Рост численности населения Повышение уровня урбанизации населения Повышение проникновения телекоммуникационных услуг Рост популярности онлайн каналов для продаж и обслуживания Масштабное распространение мобильных платежей Замещение эфирных каналов телевидения на ОТТ 	<ul style="list-style-type: none"> Экспоненциальный рост трафика за счет роста скоростей передачи данных Рост доступности оборудования, связанного с развитием новых технологий Замена голосового трафика трафиком данных Рост M2M услуг Распространение использования Big Data Значительный рост использования облачных технологий Конвергенция мобильных и фиксированных сетей, телекоммуникаций и ИТ Совместное использование инфраструктуры несколькими операторами Распространение услуг аутсорсинга

Политика - P				Экономика – E			
Факторы	Вес	Оценка	Суммарная оценка	Факторы	Вес	Оценка	Суммарная оценка
Устойчивость политической власти	0.3	3	0.9	Темпы роста экономики	0.4	4	1.6
Налоговая политика	0.7	4	2.8	Уровень инфляции	0.6	-4	-2.4
Социум – S				Технология – T			
Факторы	Вес	Оценка	Суммарная оценка	Факторы	Вес	Оценка	Суммарная оценка

Темпы роста населения	0.5	5	2.5	Уровень технологического развития отрасли	0.5	4	2
Требования к качеству сервиса	0.5	3	1.5	Степень использования интернета	0.5	5	2.5

4.3. Описание нынешних и потенциальных клиентов

Потенциальными клиентами компании являются - представители малого, среднего и крупного бизнеса, которые используют в работе Интернет. А также частные лица, пользующиеся услугами Интернета в домашних условиях.

4.4. Описание компаний-конкурентов

Конкурентами могут выступить все компании, которые предоставляют и обслуживают WiFi устройства. В особенности крупные операторы сотовой связи, которые предоставляют и обслуживают свои фирменные WiFi устройства. Рассмотрим наиболее популярных конкурентов предоставляющие аналогичные услуги и WiFi устройства:

- - ALTEL - первым в Республике внедрил 3G интернет, а уже в 2012 году состоялся первый коммерческий запуск технологии LTE в Казахстане под брендом ALTEL 4G.
- -Beeline - предлагает казахстанцам доступ в интернет на базе технологий оптоволоконного доступа, WiFi и сети третьего поколения 3G.

4.5. Анализ позиций конкурентов

Факторы конкурентоспособности	Ваша фирма	Конкурент 1	Конкурент 2	Коэффициент значимости
Имидж фирмы	0	8	8	0
Концепция продукта	8	9	7	0
Качество продуктов, соответствие мировым стандартам	7	9	8	0
Уровень диверсификации производственно-хозяйственной деятельности (видов бизнеса), разнообразие номенклатуры продуктов	0	8	8	0

Мощность научно-исследовательской и конструкторской базы, характеризующей возможности по разработке новых продуктов	0	6	0	0
Мощность производственной базы, оснащенность основными фондами, их уровень и эффективность использования, структура издержек	0	6	7	0
Финансовое состояние по данным публичной отчетности	0	6	7	0
Привлекательность рыночных цен	0	8	8	0
Уровень стимулирования сбыта, эффективность используемых каналов товародвижения, послепродажное обслуживание	7	9	9	0
Политика фирмы во внешней предпринимательской среде, характеризующая способность фирмы управлять в позитивном плане своими отношениями с государственными и местными властями, общественными организациями, прессой, населением	0	9	0	0
ИТОГО	22	72	69	0

4.6. Основные барьеры и риски входа на рынок

Барьеров нет. Риски существуют:

- Сильные конкуренты
- Низкий спрос

4.7. Маркетинговая стратегия

Важным направлением маркетинга является разработка гибкой системы ценообразования, которая будет способствовать увеличению объемов продаж.

Продвижение услуг компании будет осуществляться в двух этапах:

1. Печатная реклама

2. Личные продажи

4.8.Объемы продаж и условия оплаты продуктов

Наименование продукта	Объем продаж, ед.
для домашних пользователей	6
для крупных зданий и офисов	3
для малого бизнеса	4

4.10.Организация каналов сбыта продукции

Прямые (личные) продажи.

4.11.Цены продуктов

Наименование продукта	Цена продаж, тенге
для домашних пользователей	3200
для крупных зданий и офисов	4350
для малого бизнеса	3850

4.12.SWOT-анализ положения компании на рынке

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	Новизна	Неинформированность целевой аудитории
	Гибкая ценовая политика	Сильная конкуренция
	Круглосуточность (24 часа)	
	Высококвалифицированный штат сотрудников	
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	Активное продвижение услуг компании	Усиление конкуренции
	Создание известного имени компании	Низкий спрос у целевой аудитории
	Получение стабильной прибыли	Неудачное позиционирование

5.План реализации проекта

5.1.График реализации проекта

№	Этап	Дата начала	Дата окончания	Бюджет	Ответственный
1	Проведение маркетингового исследование и разработка бизнес-плана	01.11.2014	28.11.2014	0	Специалист 1
2	Выбор помещение	14.11.2014	28.11.2014		Директор
3	Размещение рекламы	17.11.2014	17.12.2014	6000	Директор

6.Описание требуемых ресурсов

6.1.Список приобретаемых активов

Аренда помещение - 50 000 тенге в месяц;

Приобретение ноутбука - 90 тыс. тенге

Наименование актива	Дата приобретения	Срок эксплуатации	Количество единиц	Стоимость приобретения
Ноутбук	02.12.2014	5	2	90000

6.2.Персонал

Наименование группы сотрудников	Количество сотрудников в группе	Зарботная плата каждого сотрудника, тенге
Сервис	3	60000

7.План производства

7.1.План объёма выпуска продукции

План объёма выпуска продукции, в нашем случае - услуги, будет осуществляться на основе результатов проведенного маркетингового исследования, а также посредством рекламных акций.

7.2.Краткое описание производственного процесса

Для оказания услуг по обслуживанию WiFi устройств будет выезжать на объекты, то есть к клиентам не более двух сотрудников от компании.

7.3.Описание технологии производства

Услуги, предполагающие обслуживание беспроводных устройств будет доступно всей целевой аудитории и в любое время суток. В этом, и одна из

маркетинговых преимуществ компании, что клиент может даже глубокой ночью вызвать специалистов компании, а те, в свою очередь обязаны приехать и оказать сервисное обслуживание, либо дать консультацию по телефону.

7.4.Список общих издержек

Наименование	Величина издержки, тенге
Офисные расходы	2000
Печатная реклама	6000
Аренда помещения 1	50000

7.5.Удельные затраты сырья и материалов

Наименования сырья и материалов	Расход на единицу продукта/услуги, ед. измерения	Закупочная стоимость ед. сырья/материала, тенге	Поставщик

8.Финансовый план

Таблица -Прогноз движения денежных средств (Cash Flow), тыс тенге

	Наименование	ВСЕГО	2014	2015	2016
			год	год	год
	А	Б	В	Г	Д
1.	Остаток денежных средств на начало отчетного периода		150 тыс	1402	5608
2.	Операционная деятельность				
3.	Поступление		9000	27000	27000
4.	Сервис-обслуживание		9000	27000	27000
5.	заработная плата (1)		60 тыс	60	60
6.	Административные расходы		828	2484	2484
7.	Подходный налог		270	810	810
8.	Результат операционной деятельности		1402	4206	4206
9.	Инвестиционная деятельность				
10	Поступление				
11	Выбытие				
12	Финансовая деятельность				
13	Поступление		3000		
14	Остаток на конец отчетного периода		1402	5608	9814

8.1. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов

Вид инфляции		Показатель
Средние темпы роста цен продаж		6%
Средние темпы роста цен закупок		3%
Средние темпы роста заработной платы		2.7%
Наименование налога	Ставка налога	Период налогообложения
НДС	18	мес.
Налог на имущество	2.2	квартал
Налог на прибыль	20	мес.
Социальный налог	30	мес.

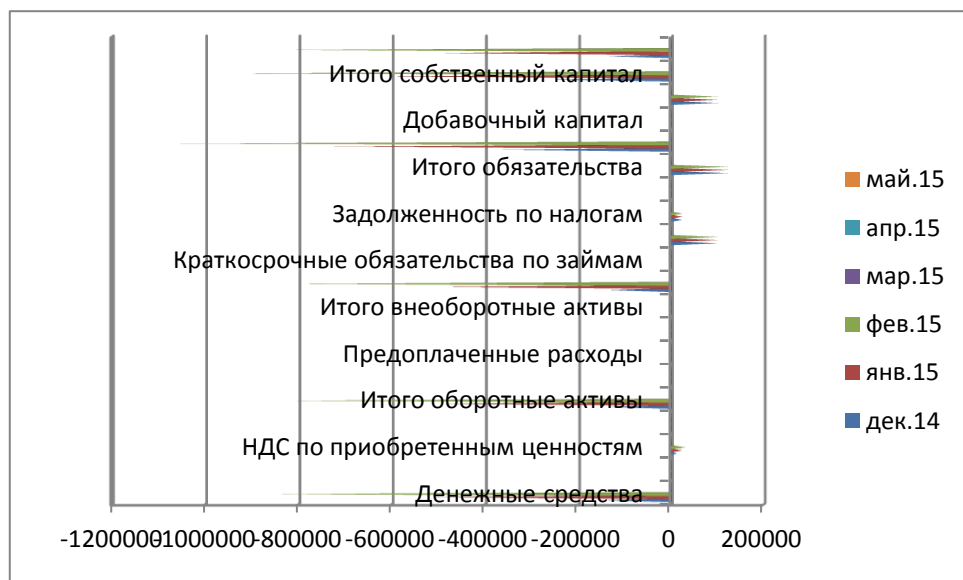
8.2. Показатели эффективности инвестиций

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	9
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	X
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	X
NPV (чистый приведенный доход)	тенге	-952 788
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	0,00
PI (индекс прибыльности проекта)		X
PF (потребность в финансировании)	тенге	960 270
CD (дефицит денежных средств)	тенге	860 270

8.3. Баланс

	дек.14	январ.15	фев.15	мар.15	апр.15	май.15	
Денежные средства	-149000	-523407	-860270	0	0	0	
Дебиторская задолженность	0	0	1608,03	0	0	0	
НДС по приобретенным ценностям	11785,71	23610,01	31176,63	0	0	0	
Запасы	0	0	0	0	0	0	
Итого оборотные	-137214	-499797	-827486	0	0	0	

активы							
Основные средства	0	0	0	0	0	0	
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0	
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0	
Итого внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	
Итого активы	-137214	-499797	-827486	0	0	0	
Краткосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0	
Кредиторская задолженность	101000	101246,6	101493,7	0	0	0	
Задолженность по налогам	23760	23812,81	23865,74	0	0	0	
Долгосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0	
Итого обязательства	124760	125059,4	125359,5	0	0	0	
Нераспределенная прибыль	-361974	-724856	-1052845	0	0	0	
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0	
Акционерный капитал	100000	100000	100000	0	0	0	
Итого собственный капитал	-261974	-624856	-952845	0	0	0	
Итого собственный капитал и обязательства	-137214	-499797	-827486	0	0	0	



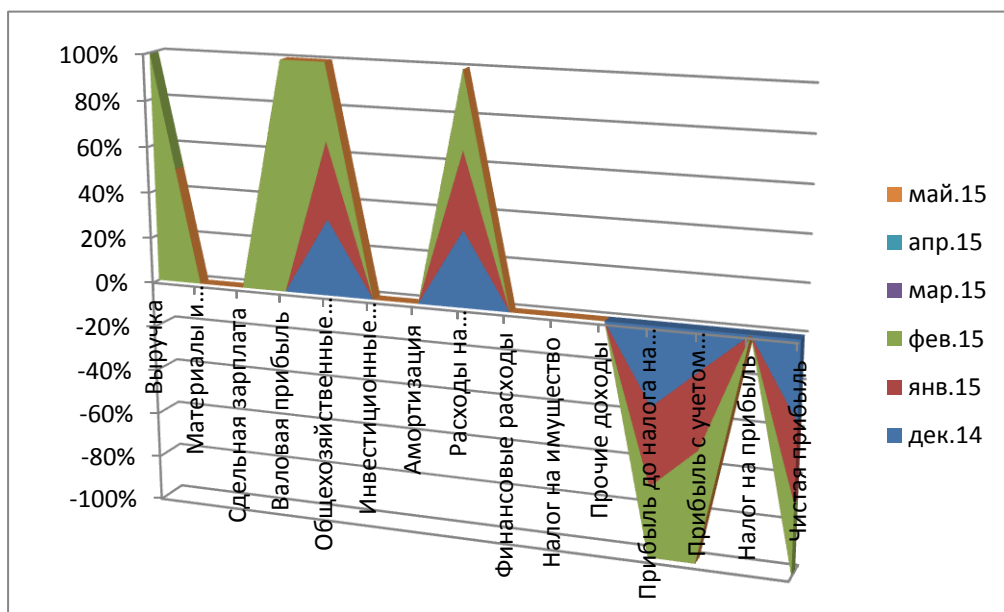
8.4. Отчёт о прибылях и убытках

	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015
Выручка	0	0	35 803	0	0	0
Материалы и комплектующие	0	0	0	0	0	0
Сдельная зарплата	0	0	0	0	0	0
Валовая прибыль	0	0	35 803	0	0	0
Общехозяйственные и коммерческие расходы	98 214	98 536	98 858	0	0	0
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	0	0	0	0	0	0
Расходы на заработную плату	263 760	264 346	264 934	0	0	0
Финансовые расходы	0	0	0	0	0	0
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налога на прибыль	-361 974	-362 882	-327 989	0	0	0
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	-361 974	-724 856	-1 052 845	0	0	0
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	-361 974	-362 882	-327 989	0	0	0

8.5. График прибыли

Отчет о прибылях и убытках						
	дек.14	январ.15	фев.15	мар.15	апр.15	май.15
Выручка	0	0	35803,25	0	0	0
Материалы и комплектующие	0	0	0	0	0	0
Сдельная зарплата	0	0	0	0	0	0
Валовая прибыль	0	0	35803,25	0	0	0
Общехозяйственные и коммерческие расходы	98214,29	98535,81	98858,39	0	0	0
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0

Амортизация	0	0	0	0	0	0
Расходы на заработную плату	263760	264346,2	264933,8	0	0	0
Финансовые расходы	0	0	0	0	0	0
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налога на прибыль	-361974	-362882	-327989	0	0	0
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	-361974	-724856	-1052845	0	0	0
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	-361974	-362882	-327989	0	0	0



8.6. Отчёт о движении денежных средств

	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015
Поступления от продаж	0	0	38	0	0
Затраты на материалы и комплектующие	0	0	0	0	0
Затраты на сдельную заработную плату	0	0	0	0	0
Выплаты персоналу по заработной плате	160	240	241	0	0
Прочие выплаты	89	110	111	0	0
Выплата налогов	0	24	24	0	0

Денежный поток от операционной деятельности	-249	-374	-337	0	0
Приобретение основных средств	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	0	0	0	0
Выплаты процентов по займам	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	0	0	0	0	0
Денежный поток за период	-249	-374	-337	0	0
Баланс наличности на начало периода	100	-149	-523	0	0
Баланс наличности на конец периода	-149	-523	-860	0	0

8.7.График денежных потоков

Отчёт о движении денежных средств (кэш-фло)	дек.14	янв.15	фев.15	мар.15	апр.15	май.15
Поступления от продаж	0	0	38491,61	0	0	0
Затраты на материалы и комплектующие	0	0	0	0	0	0
Затраты на сдельную заработную плату	0	0	0	0	0	0
Выплаты персоналу по	160000	240355,6	240889,8	0	0	0

заработной плате						
Прочие выплаты	89000	110291,4	110652,4	0	0	0
Выплата налогов	0	23760	23812,81	0	0	0
Денежный поток от операционной деятельности	- 249000	-374407	-336863	0	0	0
Приобретение основных средств	0	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	0	0	0	0	0
Выплаты процентов по займам	0	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0
Денежный поток за период	- 249000	-374407	-336863	0	0	0
Баланс наличности на начало периода	100000	-149000	-523407	0	0	0
Баланс наличности на конец периода	- 149000	-523407	-860270	0	0	0

■ Поступления от продаж

■ Затраты на материалы и комплектующие

8.8.Баланс

	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015
Денежные средства	-149	-523	-860	0	0	0
Дебиторская задолженность	0	0	2	0	0	0
НДС по приобретенным ценностям	12	24	31	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	-137	-500	-827	0	0	0
Основные средства	0	0	0	0	0	0
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0
Итого активы	-137	-500	-827	0	0	0
Краткосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	101	101	101	0	0	0
Задолженность по налогам	24	24	24	0	0	0
Долгосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0
Итого обязательства	125	125	125	0	0	0
Нераспределенная прибыль	-362	-725	-1 053	0	0	0
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	100	100	100	0	0	0

Итого собственный капитал	-262	-625	-953	0	0	0
Итого собственный капитал и обязательства	-137	-500	-827	0	0	0

8.9. Финансовые показатели

	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	-110	-400	-660	0	0	0
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	-110	-400	-660	0	0	0
Чистый оборотный капитал (NWC)	-261 974	-624 856	-952 845	0	0	0
Показатели оборачиваемости						
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	0	0	-1	0	0	0
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	0	0	-1	0	0	0
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	0	0	1	0	0	0
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	86	0	0	0
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	-91	-25	-15	0	0	0
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	0	0	0	0	0	0
Долг / EBITDA	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия	0	0	0	0	0	0

процентов (ICR)						
Средний срок погашения долга (AMD)	0	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	191	125	115	0	0	0
Коэффициент финансового риска, %	0	0	0	0	0	0
Операционный рычаг	0	0	-0	0	0	0
Показатели рентабельности						
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	0	0	1	0	0	0
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	0	0	-916	0	0	0
Рентабельность инвестиций (ROI), %	3 166	1 367	593	0	0	0
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	1 658	982	499	0	0	0
Фондорентабельность, %	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	-249 000	-374 407	-336 863	0	0	0
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	-249 000	-374 407	-336 863	0	0	0

8.10. Анализ безубыточности

	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015
Выручка	0	0	35 803	0	0	0
Постоянные издержки	361 974	362 882	363 792	0	0	0
Переменные издержки	0	0	0	0	0	0
Прибыль от реализации	-361 974	-362 882	-327 989	0	0	0
Точка безубыточности	0	0	363 792	0	0	0
Запас финансовой прочности	0	0	-327 989	0	0	0
Запас финансовой прочности,	0	0	-916	0	0	0

% к выручке						
-------------	--	--	--	--	--	--

8.11. Оценка проектных рисков

№	Наименование риска	Оценка риска	Способы устранения и минимизации негативных последствий
Внешние риски:			
1	Конкуренты	Средняя	Стимулирование сбыта
2	Налоги	Средняя	Перейти в другую правовую форму
Внутренние риски			
1	Утечка кадров	Средняя	Повышение зарплаты

9. Заключение

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- Создание нового предприятия по предоставлению услуг по техобслуживанию устройств беспроводной связи - WiFi;
- Создание новых рабочих мест;
- Поступление в бюджет Южно-Казахстанской области налогов и других отчислений;
- Удовлетворение потребностей населения в качественном сервис-обслуживании устройств беспроводной связи.

Устройства беспроводной связи WiFi имеет ряд преимуществ:

- ✓ Позволяет развернуть сеть без прокладки кабеля, что может уменьшить стоимость развёртывания и/или расширения сети. Места, где нельзя проложить кабель, например, вне помещений и в зданиях, имеющих историческую ценность, могут обслуживаться беспроводными сетями.
- ✓ Позволяет иметь доступ к сети мобильным устройствам.
- ✓ Wi-Fi устройства широко распространены на рынке. Гарантируется совместимость оборудования благодаря обязательной сертификации оборудования с логотипом Wi-Fi.
- ✓ Мобильность. Вы больше не привязаны к одному месту и можете пользоваться Интернетом в комфортной для вас обстановке.
- ✓ В пределах Wi-Fi зоны в сеть Интернет могут выходить несколько пользователей с компьютеров, ноутбуков, телефонов и т. д.
- ✓ Излучение от Wi-Fi устройств в момент передачи данных на порядок (в 10 раз) меньше, чем у сотового телефона.

Исходя из выше изложенного, следует, что потребность в обслуживании данного беспроводного устройства будет только расти.

10. Воздействие на окружающую среду

Концепция и реализация проекта не предусматривает никаких вредных выбросов в окружающую среду.

Приложения