

# 2024


## Бизнес-план создания миграционного офиса в Израиле



## Оглавление

1. Резюме.....	3
1.1. Сущность результатов бизнес-планирования.....	3
1.2. Источники финансирования .....	3
1.3. Планируемые показатели результативности и эффективности .....	3
2. Описание бизнес-идеи, целей проекта .....	5
3. Анализ рынка проекта .....	6
3.1. Общая характеристика рынка .....	6
3.1.1. Предмет исследования рынка .....	6
3.1.2. Мировой рынок .....	7
3.1.3. Российский рынок .....	9
3.1.4. Перспективы развития рынка .....	15
3.2. Клиентская целевая группа .....	18
3.3. Оценка существующего спроса .....	18
3.4. Ожидаемая конкуренция .....	19
4. Маркетинговый план .....	24
4.1. Концепция маркетинга .....	24
4.2. Тактика маркетинга.....	24
4.2.1. Развитие продукта.....	24
4.2.2. Каналы сбыта.....	25
4.2.3. Программа продвижения .....	25
4.2.4. Ценообразование.....	25
4.3. План продаж .....	25
5. Организационный план .....	27
5.1. Разрешительные документы.....	27
5.2. Штатное расписание .....	27
5.3. Календарный план .....	27
6. Материальные ресурсы.....	28
6.1. Инвестиционные расходы.....	28
6.2. Финансирование инвестиций .....	29
6.3. Допущения по инфляции.....	29
6.4. Прямые расходы .....	30
6.5. Косвенные расходы .....	30
6.6. Налоговое окружение.....	31
7. Финансовый анализ .....	33
7.1. Предпосылки по учетной политике .....	33
7.2. Предпосылки по доходам проекта .....	33
7.3. Прогнозный отчет о движении средств .....	34
7.4. Прогнозный отчет о прибылях и убытках .....	34
7.5. Прогнозный баланс .....	35
7.6. Финансовые показатели.....	40
7.7. Анализ безубыточности .....	40
7.8. Показатели экономической эффективности .....	41
7.9. Анализ чувствительности.....	43
8. Анализ рисков.....	44
8.1. Технологические риски.....	44
8.2. Организационные и управленческие риски.....	44
8.3. Риски материально-технического обеспечения .....	44
8.4. Финансовые риски.....	45
8.5. Экономические риски .....	45
8.6. Экологические риски .....	45

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

## 1. Резюме

## 2. Описание бизнес-идеи, целей проекта

Основной идеей проекта является открытие в Израиле офиса, оказывающего услуги по эмиграции русскоязычного населения из стран бывшего СССР в Канаду и Австралию.

В качестве партнера организаторы проекта выбрали компанию \*\*\*, работающую на рынке услуг по иммиграции в Канаду и в Австралию. Данная компания нацелена на англоязычную аудиторию и с русскоязычными клиентами до настоящего дня не работала.

По итогам настоящей работы организаторы проекта планируют обратиться в \*\*\* с предложением о совместной деятельности.

Целью работы является определение целесообразности инвестиций в реализацию рассматриваемого проекта.

Планируемая схема взаимодействия партнеров в рамках проекта представлена на следующей диаграмме.

...

### Диаграмма 1. Планируемая схема взаимодействия партнеров в рамках проекта

Как видно из представленной выше диаграммы, миграционный офис планирует размещать рекламу и привлекать русскоязычных клиентов из стран бывшего СССР, желающих мигрировать в Канаду.

Израильский офис берет на себя взаимодействие с русскоязычными клиентами, включая обзвон потенциальных клиентов, персональный менеджмент клиентов, консультации, формирование заявок и прием денежных средств. Офис действует под собственным брендом.

Со стороны \*\*\* оказываются услуги миграционных юристов, compliance (анализа соответствия кандидата на визу требованиям принимающей стороны), CRM (системы управления взаимоотношениями с клиентами), платежной системы.

Компания UIS получает оплату за свои услуги в виде части выручки израильского офиса.

## 3. Анализ рынка проекта

### 3.1. Общая характеристика рынка

#### 3.1.1. Показатели иммиграции в Канаду

Статистические данные по иммиграции в Канаду из стран бывшего СССР представлены на следующих диаграммах.<sup>3</sup>

...

---

<sup>2</sup> \*\*\*

<sup>3</sup> \*\*\*

\*\*\*

### **Диаграмма 2. Иммиграция в Канаду из стран бывшего СССР**

Как видно из представленной выше диаграммы, ... Средний показатель (исключая аномальный \*\*\*\* г.) равен \*\*,\*\*\* тыс. чел. в год.

...

### **Диаграмма 3. Структура иммиграции в Канаду из стран бывшего СССР по цели**

Как видно из представленной выше диаграммы ....

На следующей диаграмме представлена структура иммиграции в Канаду по стране происхождения.

...

### **Диаграмма 4. Структура иммиграции в Канаду из стран бывшего СССР по стране происхождения**

Как видно из представленной выше диаграммы ...

#### **3.1.2. Показатели иммиграции в Австралию**

Статистические данные по иммиграции в Австралию из стран бывшего СССР представлены на следующих диаграммах.<sup>4</sup>

### **Диаграмма 5. Иммиграция в Австралию из стран бывшего СССР**

Как видно из представленной выше диаграммы, в течение \*\*\*\*-\*\*\*\* гг. число иммигрантов значительно выросло, что возможно было связано с отложенным по причине ограничений \*\*\*\* г., связанных с COVID-\*\*. Средний показатель (исключая аномальный \*\*\*\* г.) равен \*,\*\*\* тыс. чел. в год.

На следующей диаграмме представлена структура иммиграции в Австралию по стране происхождения.

...

### **Диаграмма 6. Структура иммиграции в Австралию из стран бывшего СССР по стране происхождения**

Как видно из представленной выше диаграммы ....

#### **3.2. Клиентская целевая группа**

В качестве целевых клиентов рассматриваются русскоязычные жители стран бывшего СССР, имеющие намерения миграции в Канаду.

...

#### **3.3. Оценка существующего спроса**

---

<sup>4</sup> \*\*\*

По данным ООН<sup>5</sup> Канада в среднем удовлетворяет \*\*% заявок на выдачу иммиграционных виз гражданам третьих стран, а Австралия – \*\*%. Эти данные позволяют рассчитать объем спроса на основании средних показателей миграции.

Страна	Средний показатель иммиграции из стран бывшего СССР, чел./год	Доля одобрения иммиграционных виз	Число соискателей, чел./год
Канада	** ***	**%	** ***
Австралия	* ***	**%	** ***
<b>ИТОГО</b>	<b>** ***</b>		<b>** ***</b>

**Таблица 3. Оценка существующего спроса**

Как видно из представленной выше таблицы, суммарная численность соискателей иммиграционных виз Канады и Австралии в странах бывшего СССР составляет \*\*, \* тыс. чел. в год.

Таким образом, объем рынка проекта можно считать ограниченным. Возможно, организаторам в перспективе следует рассмотреть дополнительные направления работы.

### 3.4. Ожидаемая конкуренция

В настоящее время рекламируют услуги по миграции в Канаду и в Австралию в русскоязычном сегменте интернета следующие компании.

- ...<sup>6</sup> .....
- ...<sup>7</sup>
- ...<sup>8</sup>
- ...<sup>9</sup>
- ...<sup>10</sup>
- ...<sup>11</sup>
- \*\*\*.<sup>12</sup>
- \*\*\*.<sup>13</sup>
- \*\*\*.<sup>14</sup>
- \*\*\*.<sup>15</sup>
- \*\*\*.<sup>16</sup>

---

5 \*\*\*  
 6 \*\*\*  
 7 \*\*\*  
 8 \*\*\*  
 9 \*\*\*  
 10 \*\*\*  
 11 \*\*\*  
 12 \*\*\*  
 13 \*\*\*  
 14 \*\*\*  
 15 \*\*\*  
 16 \*\*\*

Вышеперечисленные компании интенсивно рекламируются в русскоязычном сегменте интернета и находятся на первой странице поисковой выдачи Яндекса. Кроме указанных компаний имеется еще около десятка компаний с аналогичными услугами.

Таким образом, уровень конкуренции на рынке можно считать очень высоким.

Высокий уровень конкуренции при невысоком объеме рынка является серьезным фактором риска. Организаторам проекта имеет смысл в перспективе рассмотреть дополнительные направления работы.

## **4. Маркетинговый план**

### **4.1. Концепция маркетинга**

Концепция маркетинга рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

- ....

Маркетинговая стратегия ставит перед собой ряд экономических и коммуникативных целей.

Экономические цели:

- ....

Коммуникативные цели:

- ....

### **4.2. Тактика маркетинга**

#### **4.2.1. Развитие продукта**

Компания позиционирует себя на рынке как надежного поставщика услуг по сопровождению в получении виз и эмиграции.

Предлагаемые решения позиционируются как возможность для их потребителей обеспечить более удобные и экономически эффективные условия получения указанных услуг.

Компания планирует в течение \* лет получить \*% рынка услуг для мигрантов из стран бывшего СССР в Канаду и Австралию.

....

#### **4.2.2. Каналы сбыта**

Планируется использование одного канала сбыта – прямого с реализацией услуг без посредников.

....

#### **4.2.3. Программа продвижения**

Основным инструментом продаж будет являться сайт компании. На сайте компании планируется разместить информацию о предоставляемых услугах, отзывы довольных клиентов мотивирующие видео и изображения, статьи.

На главной странице сайта в каждом информационном блоке, а также на каждой второстепенной странице и в статьях будет расположена кнопка с предложением клиенту бесплатно оценить свои возможности по иммиграции в Канаду или в Австралию. При нажатии данной кнопки клиент будет перемещаться на страницу с анкетой, где ему будет предлагаться оставить свой телефон и контактные данные. Эти телефоны и контакты будут использоваться отделом продаж для звонков. Успешным результатом звонка менеджера по продажам будет являться получение оплаты первичной консультации. Успешным окончание первичной консультации будет являться оплата клиентов одного из пакетов предлагаемых услуг.

Трафик клиентов на сайт компании будет формироваться из следующих источников:

- ...

Исходные допущения для расчета расходов на рекламу в поисковых системах приведены в следующей таблице.

Направления	Расходы, руб./мес.	Расходы, долл. США/мес.	Лиды, ед.	Стоимость долл. США/лид
Рекламная кампания Яндекс Директ <sup>17</sup>	** ***	***	***	*,**
Рекламная кампания Google <sup>18</sup>	** ***	***	***	*,**
<b>ИТОГО</b>	<b>** ***</b>	<b>* ***</b>	<b>***</b>	<b>*,**</b>

**Таблица 4. Исходные допущения для расчета расходов на рекламу в поисковых системах**

В социальных сетях стоимость лида для кейса иммиграционного адвоката по данным маркетологов<sup>19</sup> в среднем составляет \*,\*\* долл./лид. В целях расчета принято допущение, что аналогичная стоимость будет и в Телеграмм.

Исходные данные для расчета расходов на рекламу в YouTube, а также аналогичных российских видео-хостингах в VK, Яндекс Дзен и RuTube приведены в следующей таблице.<sup>20</sup> Для целей расчета принято допущение, что в месяц реализуется \* рекламных интеграции с бюджетом \*\* тыс. руб. каждая (суммарно на \*\*\* тыс. руб.) в видео-блогах с аудиторией \*\*\* тыс. подписчиков каждый (суммарная аудитория \*\*\* тыс. подписчиков).

17 \*\*\*

18 \*\*\*

19 \*\*\*

20 \*\*\*

Показатель	Долл. США	Аудитория, чел.	Конверсия	Лиды, ед.	Стоимость долл. США/лид
Средняя стоимость рекламной интеграции	* ***	*** ***	*, %	* ***	*, **

**Таблица 5. Исходные данные для расчета расходов на рекламу в YouTube, а также аналогичных российских видео-хостингах**

Суммарный рекламный бюджет первого года представлен в следующей таблице.

Показатель	Сумма, долл. США	Лиды, ед.	Стоимость долл. США/лид
Поисковые системы	* ***	***	*, **
Соцсети и Телеграмм	***	***	*, **
YouTube и аналогичные российские видео-хостинги	* ***	* ***	*, **
<b>ИТОГО в мес.</b>	* ***	* ***	*, **
<b>ИТОГО в кв.</b>	** ***	* ***	
<b>ИТОГО в год</b>	** ***	** ***	

**Таблица 6. Суммарный рекламный бюджет первого года**

Расчет стоимости рекламы по годам реализации проекта приведен в следующей таблице.

Показатель	* год	* год	* год	* год	* год
Поток клиентов, чел.	***	* ***	* ***	* ***	* ***
Лиды, ед.	** ***	** ***	** ***	** ***	** ***
Конверсия покупка/лид	*, %	*, %	*, %	*, %	*, %
Стоимость лида, долл. США/лид	*, **	*, **	*, **	*, **	*, **
<b>Расходы на рекламу, долл. США</b>	** ***	** ***	*** ***	*** ***	*** ***

**Таблица 7. Расчет стоимости рекламы по годам реализации проекта**



#### 4.2.4. Ценообразование

Ценообразование планируется осуществлять с ориентацией на цены аналогичных услуг, предлагаемых конкурентами.

В рамках подготовки настоящего бизнес-плана выполнен анализ цен конкурентов, стоимость реализуемых в рамках рассматриваемого проекта услуг принята на уровне средних цен на аналогичные услуги.

#### 4.3. План продаж

План продаж разработан, исходя из следующих допущений:

- Достижение доли рынка на уровне \*% от ежегодного объема в течение \* лет. Объем рынка составляет \*\* \*\*\* чел. в год.<sup>21</sup>
- Доля временных виз в структуре услуг компании составляет \*\*%. Что примерно соответствует ретроспективной структуре выданных виз.<sup>22</sup>
- Доля виз на постоянное место жительства (ПМЖ) в структуре услуг компании составляет \*\*%.

Показатели потока клиентов и доли рынка представлены на следующей диаграмме.

...

#### Диаграмма 7. Поток клиентов и доля рынка компании

Как видно из представленной выше диаграммы, ...

План продаж представлен в следующей таблице.

Показатель	* год	* год	* год	* год	* год
<b>ПОТОК КЛИЕНТОВ</b>					
Число клиентов	***	* ***	* ***	* ***	* ***
<b>ВРЕМЕННЫЕ ВИЗЫ</b>					
Working Holiday Visa	***	***	***	***	***
Студенческая виза	***	***	***	***	***
Временная виза	***	***	***	***	***
<b>ИММИГРАЦИЯ НА ПМЖ</b>					
Express Entry Visa	***	***	***	***	***
Skilled Worker Visa	***	***	***	***	***
Business Visa	**	***	***	***	***
Family Visa	***	***	***	***	***

<sup>21</sup> См. Таблица 3. Оценка существующего спроса

<sup>22</sup> См. 3.1 Общая характеристика рынка

**Таблица 8. План продаж в натуральных величинах, чел.**

Укрупненная и подробная структура продаж на основании натуральных величин (численности клиентов) представлены на следующих диаграммах.

...

**Диаграмма 8. Структура продаж услуг в натуральных величинах**

**5. Организационный план**

**5.1. Разрешительные документы**

Всеми необходимыми разрешениями на оказание услуг в рамках рассматриваемого проекта обладает компания-партнер.

Разрешительные документы на открытие миграционного офиса в Израиле не требуются.

**5.2. Штатное расписание**

Штатное расписание составлено с учетом планируемой схемы работы компании<sup>23</sup>, в соответствии с которой израильский офис берет на себя взаимодействие с русскоязычными клиентами, включая обзвон потенциальных клиентов, персональный менеджмент клиентов, консультации, формирование заявок и прием денежных средств. Офис действует под собственным брендом.

Со стороны \*\*\* оказываются услуги миграционных юристов, compliance (анализа соответствия кандидата на визу требованиям принимающей стороны), CRM (системы управления взаимоотношениями с клиентами), платежной системы.

Так как \*\*\* не имеет в своем штате русскоязычных менеджеров, в штатное расписание введены соответствующие единицы для обеспечения постоянной коммуникации с клиентами в процессе оказания услуг.

Штатное расписание представлено в следующей таблице.

...

**Таблица 9. Штатное расписание**

Расчет величины фонда оплаты труда (ФОТ) представлен в следующей таблице.

...

**Таблица 10. ФОТ, тыс. долл. США**

**5.3. Календарный план**

Календарный план представлен в следующей таблице.

...

**Таблица 11. Календарный план проекта**

---

<sup>23</sup> См. 2 Описание бизнес-идеи, целей проекта

## 6. Материальные ресурсы

### 6.1. Инвестиционные расходы

Инвестиционные расходы проекта приведены в следующей таблице.

...

**Таблица 12. Инвестиционные расходы проекта**

Инвестиционные расходы проекта состоят из вложений во внеоборотные активы (мебель, компьютерное оборудование, нематериальные активы) и вложений, направленных на финансирование оборотного капитала.

Внеоборотные активы включают в себя:

- ..

Кроме вложений во внеоборотные активы, реализация проекта также требует финансирования текущих расходов в течение времени, когда проект находится на инвестиционной стадии и не генерирует выручки. В контексте рассматриваемого проекта сумма финансирования включает в себя расходы на продвижение в течение первого квартала, необходимые, чтобы привлечь первых клиентов к началу реализации услуг.

Структура инвестиционных расходов наглядно представлена на следующей диаграмме.

...

**Диаграмма 9. Структура инвестиционных расходов**

Инвестирование всех средств происходит в течение первого прогнозного квартала до начала реализации услуг.

### 6.2. Финансирование инвестиций

Для финансирования инвестиций привлекаются средства организаторов проекта.

### 6.3. Прямые расходы

Текущие расходы проекта делятся на прямые расходы и косвенные расходы.

Прямые расходы – это текущие издержки, которые можно отнести на единицу выпускаемой продукции.

Косвенные расходы — это текущие издержки, которые относятся к работе всего предприятия в целом.

Прямые расходы представлены расходами на продвижение услуг.<sup>24</sup>

Показатель	* год	* год	* год	* год	* год
Поток клиентов, чел.	***	* ***	* ***	* ***	* ***
Лиды, ед.	** ***	** ***	** ***	** ***	** ***

<sup>24</sup> Допущения и расчет см. 4.2.3 Программа продвижения

Показатель	* год	* год	* год	* год	* год
Конверсия покупка/лид	*,*%	*,*%	*,*%	*,*%	*,*%
Стоимость лида, долл. США/лид	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**
<b>Расходы на рекламу, долл. США</b>	<b>** ***</b>	<b>** ***</b>	<b>*** ***</b>	<b>*** ***</b>	<b>*** ***</b>

**Таблица 13. Прямые расходы**

Кроме продвижений услуг к прямым расходам также относятся отчисления партнеру (\*\*\*) в размере \*\*% от выручки компании.

#### **6.4. Косвенные расходы**

Расчет фонда оплаты труда (ФОТ) выполнен в соответствующем разделе.<sup>25</sup>

В следующей таблице приведены допущения по ставкам косвенных расходов.

..

**Таблица 14. Ставки косвенных расходов**

График расходов приведен на следующей диаграмме.

...

**Диаграмма 10. График расходов**

Структура расходов приведена на следующей диаграмме.

...

**Диаграмма 11. Структура расходов**

#### **6.5. Налоговое окружение**

Законами Израиля<sup>26</sup> определены такие формы ведения бизнеса: индивидуальный предприниматель, компания (открытое или закрытое акционерное общество, ООО), филиал (или представительство), партнёрство, кооператив и т.д.

Наиболее простая форма индивидуального предпринимателя - эсек патур. Этот вид бизнеса освобожден от уплаты НДС и подходит для специалистов, которые самостоятельно продают свои услуги или продукты частным лицам. Эсек патур не выдает налоговых квитанций, потому отчитывается в ведении дел в Маам раз в год в форме «налоговой декларации для освобождённых предпринимателей». Но этот вид компаний ограничен в размере годового оборота. В \*\*\*\* году допустимая сумма составляла \*\*\* \*\*\* шекелей (\*\* тыс. долл. США в год).

В рамках рассматриваемого проекта оборот компании будет значительно превышать указанное значение, по этой причине формат индивидуального предпринимательства для работы не подходит

<sup>25</sup> Расчет ФОТ см. ...

**Таблица 10. ФОТ, тыс. долл. США**

<sup>26</sup> \*\*\*

Если фирма будет иметь большой оборот, либо в планах работать с другими юридическими лицами, что предполагает необходимость выдавать налоговые квитанции, то работа идет в форме индивидуального предпринимателя эсек мурше. У эсек мурше нет ограничений в обороте. Здесь уже нужно отчитываться по НДС раз в пару месяцев или каждый месяц при особо крупных доходах. Сводный отчет эсек мурше подает один раз в год. Бизнес, который предполагает крупные вложения, несколько собственников и значительный оборот регистрируется как хевра баам - компания с ограниченной ответственностью.

Ставки налогов приведены в следующей таблице.

...

**Таблица 15. Ставки налогов**

## 7. Финансовый анализ

### 7.1. Предпосылки по учетной политике

Амортизация основных средств начисляется линейным методом. Срок полной амортизации приобретенных активов составляет \* лет.

### 7.2. Предпосылки по доходам проекта

При расчете доходов проекта использованы ранее рассчитанные показатели загрузки предприятия.<sup>27</sup>

Ставки оплаты оказываемых услуг установлены на уровне среднерыночных на основании открытых предложений конкурентов.<sup>28</sup>

Используемые в расчетах ставки доходов приведены в следующей таблице.

Статьи доходов	Единица измерения	Базовые значения без НДС	Базовые значения с НДС
<b>ВРЕМЕННЫЕ ВИЗЫ</b>			
Working Holiday Visa	долл. США/услуга	* ***	* ***
Студенческая виза	долл. США/услуга	* ***	* ***
Временная виза	долл. США/услуга	* ***	* ***
Первичная консультация временные визы	долл. США/услуга	***	***
<b>ИММИГРАЦИЯ НА ПМЖ</b>			
Express Entry Visa	долл. США/услуга	* ***	* ***
Skilled Worker Visa	долл. США/услуга	* ***	* ***
Business Visa	долл. США/услуга	* ***	* ***
Family Visa	долл. США/услуга	* ***	* ***

<sup>27</sup> См. **Таблица 8. План продаж**

<sup>28</sup> См. **3.4 Ожидаемая конкуренция**

Статьи доходов	Единица измерения	Базовые значения без НДС	Базовые значения с НДС
Первичная консультация ПМЖ	долл. США/услуга	***	***

**Таблица 16. Ставки доходов**

График доходов по проекту приведен на следующей диаграмме.

...

### **Диаграмма 12. График доходов**

Структура доходов проекта приведена на следующей диаграмме.

...

### **Диаграмма 13. Структура выручки**

#### **7.3. Прогнозный отчет о движении средств**

**Прогнозный отчет о движении средств** см. *Таблица 17. Прогнозный отчет о движении денежных средств, тыс.*

Как видно из представленной таблицы, ....

#### **7.4. Прогнозный отчет о прибылях и убытках**

**Отчет о прибылях и убытках** см. *Таблица 18. Прогнозный отчет о прибылях и убытках, тыс. долл.*

Как видно из представленной таблицы, ....

#### **7.5. Прогнозный баланс**

**Баланс** см. *Таблица 19. Баланс, тыс. долл.*

Как видно из представленной таблицы, ....

...

**Таблица 17. Прогнозный отчет о движении денежных средств, тыс. долл. США**

...

**Таблица 18. Прогнозный отчет о прибылях и убытках, тыс. долл. США**

...

**Таблица 19. Баланс, тыс. долл. США**

#### **7.6. Финансовые показатели**

Показатели рентабельности проекта приведены в следующей таблице.

...

**Таблица 20. Финансовые показатели**

Как видно из приведенной выше диаграммы, ...

### 7.7. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

Показатели	Значения	*, **%	*, **%
Выручка за период расчета, тыс. долл. США	** ****	** , *	** , *
<b>Расходы за период расчета, тыс. долл. США</b>	<b>** ****</b>	<b>** , *</b>	<b>** , *</b>
Постоянные расходы за период расчета, тыс. долл. США	**	** , *	** , *
Переменные расходы за период расчета, тыс. долл. США	** ****	** , *	** , *
<b>Прибыль до налогов за период расчета, тыс. долл. США</b>	<b>* ****</b>	<b>-* , *</b>	<b>* , *</b>

**Таблица 21. Расчет уровня безубыточности, руб.**

Как видно из приведенной выше таблицы, ...

Величина операционного рычага составляет \*\*%.

### 7.8. Показатели экономической эффективности

Основные параметры расчета параметров экономической эффективности проекта представлены в следующей таблице.

Показатели	Значения
Прогнозный период, лет	*
Условия расчета	Постоянные цены
Ставка дисконта, %	** , **%

**Таблица 22. Параметры расчета экономической эффективности**

Расчет ставки дисконта представлен в следующей таблице.

...

### Таблица 23. Расчет ставки дисконта

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

Показатели	Единица измерения	Значение
Период планирования	лет	*
Чистый Доход без учета дисконта (PV)	тыс. долл. США	* ****
ВНД (IRR), % в год.	%	*****%
Чистый Дисконтированный Доход (NPV)	тыс. долл. США	* ****
Срок окупаемости	лет	* , *
Срок окупаемости с дисконтом	лет	* , *

**Таблица 24. Показатели эффективности проекта**

**Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие факторы:**

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД).
- Проект окупается в течение прогнозного периода.

### 7.9. Анализ чувствительности

Показатели	Изменение, % от запланированной			
	**%	**%	**%	***%
<b>Цены на услуги</b>				
NPV, тыс. долл. США	***	**	***	* **
Срок окупаемости, кв.	не окупается	*	*	*
<b>Инвестиции</b>	****%	****%	****%	***%
NPV, тыс. долл. США	***	***	* **	* **
Срок окупаемости, кв.	не окупается	**	**	*
<b>Операционные расходы</b>	***%	***%	***%	***%
NPV, тыс. долл. США	***	***	***	* **
Срок окупаемости, кв.	не окупается	*	*	*

**Таблица 25. Анализ чувствительности**

Как видно из приведенной выше таблицы, проект демонстрирует высокую устойчивость к воздействию факторов риска:

- Проект сохраняет эффективность при снижении цен на реализуемые услуги до уровня \*\*% от запланированного.
- Проект сохраняет эффективность при росте операционных расходов до уровня \*\*\*% относительно текущего уровня.
- Так как объем инвестиций незначителен, проект сохраняет эффективность при их росте капитальных затрат до \*\*\*\*% относительно текущего уровня.

## 8. Анализ рисков

### 8.1. Технологические риски

Не выявлены

### 8.2. Организационные и управленческие риски

Требуют особого внимания следующие виды рисков:

- Риск ошибок в подборе персонала.
- Риск высоких цен на реализуемую продукцию.
- Риск низкого спроса на реализуемую продукцию.

***Риск ошибок в подборе персонала***



Недостаточная квалификация персонала может привести к некачественному выполнению функций, срыву планов продаж, убыткам, банкротству компании.

**Меры по снижению (исключению) риска: ...**

**Вероятность возникновения** данного риска – средняя.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – полная.

***Риск низкого спроса на реализуемую продукцию***

Спрос на реализуемую продукцию спрогнозирован на основе данным маркетингового анализа. Анализ показывает высокую конкуренцию на ограниченном по объему рынке. В таких условиях возникновение рисков ситуации весьма вероятно.

**Меры по снижению (исключению) риска....**

**Вероятность возникновения** данного риска – высокая.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

***Риск высоких цен на реализуемую продукцию***

Планируемые ставки оплаты установлены на уровне рыночных показателей. Анализ чувствительности выявил высокую устойчивость проекта к данному виду риска.

**Меры по снижению (исключению) риска: ....**

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

### **8.3. Риски материально-технического обеспечения**

***Риск блокировки интернет-ресурсов в РФ***

Негативное влияние данного вида риска проявляется в неэффективности рекламы, снижении потока клиентов и прибыли.

**Меры по снижению (исключению) риска...**

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

***Риск невозможности прохождения языкового тестирования в РФ***

В настоящее время прохождение языкового тестирования в РФ невозможно, но это можно сделать во всех странах бывшего СССР, включая Белоруссию.

**Меры по снижению (исключению) риска: ...**

**Вероятность возникновения** данного риска – средняя.

#### **8.4. Политические риски**

##### ***Риск закрытия границ РФ***

Информация о закрытии границ РФ в настоящее время отсутствует. Возникновение такой ситуации маловероятно, мобильность населения сохранится. Возможно введение ограничений со стороны принимающих стран.

**Меры по снижению (исключению) риска: ....**

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

#### **8.5. Финансовые риски**

К финансовым рискам проекта относятся следующие риски:

- Риск неплатежей.
- Риск недостатка финансирования проекта.

##### ***Риск неплатежей***

Негативное влияние данного вида риска проявляется в недостатке средств у предприятия, снижении прибыли.

**Меры по снижению (исключению) риска: ....**

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

##### ***Риск недостатка финансирования проекта***

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

**Меры по снижению (исключению) риска: ....**

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Возможность управления риском** – частичная.

#### **8.6. Экономические риски**

##### ***Риск существенного изменения в системе налогообложения***

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов способны оказывать серьезное негативное влияние на рассматриваемый проект. При расчетах учтено повышение ставки НДС в Израиле с \*\*\*\* г.

**Меры по снижению (исключению) риска: ....**

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – нет.

#### **8.7. Экологические риски**

Не выявлены.