

# 2021

## Бизнес-план для получения лицензии ЦБ для ведения брокерской и депозитарной деятельности



## Оглавление

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	3
1.1. Сведения об Обществе.....	3
1.2. Сведения о персонале.....	3
1.3. Источники и условия финансирования.....	3
1.4. Показатели эффективности.....	3
2. ОПИСАНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ В РАМКАХ БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ КАЛЕНДАРНЫХ ГОДА.....	4
3. ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ В РАМКАХ БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ КАЛЕНДАРНЫХ ГОДА.....	4
4. ОЦЕНКА ОБЪЕМА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПО БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.....	5
4.1. Оценка объёма рынка ценных бумаг.....	6
4.2. Конкурентная среда.....	7
4.3. Конкурентные преимущества Общества.....	8
5. ПЕРЕЧЕНЬ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, В КОТОРЫХ ПЛАНИРУЕТСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОПИСАНИЕ ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ ПО РАЗВИТИЮ СЕТИ.....	8
5.1. Перечень субъектов Российской Федерации.....	8
5.2. Планы по развитию сети.....	9
6. ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ ОБЩЕСТВА И СПОСОБЫ ИХ ПРОДВИЖЕНИЯ.....	9
6.1. Перечень услуг.....	9
6.2. Способы продвижения услуг.....	9
7. ОПИСАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ.....	9
8. ПЛАНИРУЕМЫЙ СПОСОБ ДОСТУПА К ОРГАНИЗОВАННЫМ ТОРГАМ.....	11
8.1. Допуск к участию в торгах.....	11
8.2. Субброкерская схема.....	11
9. ПРОГНОЗ НА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ КАЛЕНДАРНЫХ ГОДА ИЗМЕНЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ.....	11
10. ПРОГНОЗ НА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ КАЛЕНДАРНЫХ ГОДА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА (ПЛАНИРУЕМЫЙ БАЛАНС, ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ).....	12
11. ОЦЕНКА ОЖИДАЕМЫХ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ОУЩЕСТВЛЕНИЕМ БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МЕРОПРИЯТИЯ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И МЕРЫ ПО ИХ СНИЖЕНИЮ.....	12
11.1. Ожидаемые риски.....	12
11.2. Управление рисками.....	12
12. ОПИСАНИЕ ПЛАНИРУЕМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В РАМКАХ БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	12

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. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

### **1.1. Сведения об Обществе**

#### **Таблица 1. Сведения об Обществе**

.....

Бизнес-план составлен на период \*\*\*\*–\*\*\*\* гг. с целью получения Обществом лицензий Банка России на брокерскую и депозитарную деятельность.

При разработке настоящего бизнес-плана Обществом учтены требования нормативных актов и документов, регулирующих брокерскую деятельность в России. Бизнес-план разработан в соответствии с требованиями п. \*.\*.\*\* Инструкции Банка России от \*.\*.\*\*.\*\*\*\* № \*\*\*-И.

Бизнес-план рассмотрен и утвержден решением учредителей Общества и будет являться программой основой деятельности на следующие три года.

#### **\*.\*. Сведения о персонале. Квалификация, опыт работы и должностные обязанности.**

Учредители Общества - команда специалистов с более чем \*\*-летним опытом работы на рынке ценных бумаг, в т. ч. опытом руководства и управления компаниями, имеющими брокерскую, депозитарную и иные лицензии.

На первых этапах развития, в штате Общества планируется \* работников.

- 1. Генеральный директор**
- 2. Контролёр**
- 3. Специалист депозитарного отдела**
- 4. Специальное должностное лицо**
- 5. Риск-менеджер**

.....

#### **\*.\*. Источники и условия финансирования**

.....

#### **\*.\*. Показатели эффективности**

.....

#### **Таблица 2. Показатели эффективности собственного капитала**

.....

Анализируя показатели эффективности (см. Таблицу \*), можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным, так как:

- NPV проекта составляет большую положительную величину;
- Внутренняя норма рентабельности (IRR проекта) превышает действующую на рынке ставку кредитования;
- Норма доходности с учётом дисконта больше \*.

На основании представленных выше данных можно сделать заключение, что рассматриваемый проект с точки зрения экономической эффективности может

быть рекомендован к реализации.

### **\*. ОПИСАНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ В РАМКАХ БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ КАЛЕНДАРНЫХ ГОДА**

В рамках брокерской и депозитарной деятельности Общество в ближайшие три года ставит перед собой следующие цели:

1. Обеспечение доступа к биржевым торгам на уровне, исключающем сбой по вине Общества (показатель – количество сбоев по вине Общества).
2. Создание клиентской базы с потенциалом потребления брокерских и депозитарных услуг не менее \* млрд. руб.
3. Достижение выручки за три года в размере \*\* млн. руб.
4. Получение чистой прибыли за три года в размере \*,\*\* млн. руб.

Для достижения поставленных целей Обществом будут решены следующие задачи:

- получение необходимых разрешительных документов;
- формирование и развитие пакета услуг брокерского и депозитарного обслуживания;
- создание необходимой для деятельности IT-инфраструктуры;
- разработка системы продвижения и продаж;
- создание и поддержание положительного имиджа бренда;
- привлечение клиентов.

### **\*. ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ В РАМКАХ БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ КАЛЕНДАРНЫХ ГОДА**

В период с \*\*\*\* по \*\*\*\* год предполагается реализовать следующий план мероприятий:

**Таблица 3. План мероприятий**

<b>Задача</b>	<b>Мероприятие</b>	<b>Сроки</b>	<b>Цели</b>
Получение необходимых разрешительных документов	Получение лицензии на осуществление брокерской деятельности	II квартал **** г.	Возможность ведения брокерской деятельности
	...		
	...		
Создание необходимой для деятельности IT-инфраструктуры	Обеспечение рабочих мест компьютерами и средствами связи	III квартал **** г.	Использование возможностей ИКТ
	...		
	...		
	...		
	...		
	...		
Разработка системы продвижения и продаж	Формирование плана Интернет-активности (контекстная реклама, поисковое продвижение, таргетированная реклама, социальные сети)	III квартал **** г.	Планирование рекламы и продвижения
	...		
	...		
	...		
Создание и поддержание положительного имиджа бренда	Создание брендбука	III квартал **** г.	Формирование положительного имиджа бренда
	...		
Привлечение клиентов	Создание Интернет-сайта	III квартал **** г.	Привлечение клиентов
	...		
	...		
Формирование и развитие пакета услуг брокерского и депозитарного обслуживания	Мониторинг рынка с целью предложения новых продуктов и услуг клиентам	III квартал **** г.- **** гг.	Определение потребностей рынка
	...		

**\*. ОЦЕНКА ОБЪЕМА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПО БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ**

## **ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.**

### **\*.\*. Оценка объёма рынка ценных бумаг**

В \*\*\*\* г. ситуация на мировых финансовых рынках была нестабильной и характеризовалась отдельными периодами повышенной волатильности, особенно в первом полугодии<sup>1</sup>. Настроения инвесторов на российских фондовом и валютном рынках определялись динамикой как глобальных факторов, так и факторов, специфичных для нашего рынка. Переход Банка России к мягкой денежно-кредитной политике и последовавшее за ним снижение ставок по депозитам и классическим облигациям способствовали росту интереса розничных инвесторов к альтернативным более рискованным инструментам с потенциально более высокой доходностью: долевым инструментам, а также высокодоходным и структурным облигациям, в том числе иностранным. Большую часть года поведение розничных инвесторов содействовало стабилизации финансовых рынков. По итогам года существенный нетто-приток был зафиксирован по широкому классу активов, включая иностранную валюту.

Миллионы новых физических лиц, вышедших на фондовый рынок в \*\*\*\* г., в надежде заработать предъявляли спрос на инструменты с повышенной доходностью и различной степенью риска. Для удовлетворения этого спроса проф. участники предлагали не только традиционные инструменты (акции и классические облигации), но и сложные продукты, зачастую без должного информирования клиентов обо всех рисках.

В целях защиты интересов розничных инвесторов Банк России рекомендовал участникам рынка воздержаться от продаж сложных продуктов неквалифицированным инвесторам до введения обязательного тестирования. Срок начала тестирования предлагается сдвинуть с \* апреля \*\*\*\* г. на \* октября \*\*\*\* года. В то же время отдельные участники рынка выразили готовность начать тестирование еще раньше.

Основные показатели рынка брокерского и депозитарного обслуживания:

- Количество клиентов на брокерском обслуживании в \*\*\*\* г. выросло в \*,\* раза, до \*,\* миллиона. Основной прирост наблюдался в массовом розничном сегменте у профучастников – КО, доля которых по общему количеству клиентов выросла до \*\*% (годом ранее – \*\*%). Доля уникальных клиентов от экономически активного населения страны достигла \*\*%.

.....

### **Рисунок 1. Динамика числа клиентов на брокерском обслуживании и доли активных клиентов**

- Оценочная стоимость ценных бумаг на счетах физических лиц в депозитариях достигла \*,\* трлн руб. (+\*\*% за год). Прирост вложений за вычетом валютной и курсовой переоценки, по нашей оценке, составил \*,\* трлн руб. за год

<sup>1</sup> \*\*\*\*\*:.///\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*/32068/\*\*\*\*\* \_\*\*\*\*\_20.\*\*\*

(годом ранее – \*,\* трлн руб.). Основной приток инвестиций происходил в российские и иностранные акции, а также облигации иностранных эмитентов.

.....

## **Рисунок 2. Динамика ценных бумаг физических лиц в депозитариях**

- Средний размер индивидуального инвестиционного счета (ИИС) в рамках брокерского обслуживания за год снизился с \*\* до \*\* тыс. руб., а в рамках доверительного управления – с \*\*\* до \*\*\* тыс. рублей. Доля ИИС среди клиентов на брокерском обслуживании сократилась с \*\* до \*\*%, а в доверительном управлении – выросла с \*\* до \*\*%.

.....

## **Рисунок 3. Динамика количества ИИС и объёма активов ИИС**

.....

## **Рисунок 4. Динамика среднего размера ИИС**

По данным опроса<sup>2</sup> крупнейших участников рынка ценных бумаг, проведенного национальной ассоциацией участников фондового рынка (НАУФОР), вложения россиян в активы на фондовом рынке в \*\*\*\* году достигли \* трлн. руб., что практически в два раза больше результатов \*\*\*\* года.

Как следует из данных опроса, основную часть средств россияне держат на брокерских счетах — \* трлн. руб. (год назад показатель составлял \*,\* трлн. руб., рост на \*\*%). Из них на индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС) россияне разместили \*\*\* млрд. руб. (\*\*\* млрд. руб. годом ранее, +\*\*%).

### **4.2. Конкурентная среда**

По показателю оборота по брокерским сделкам на биржевом и внебиржевом рынках расчеты показывают умеренный уровень конкуренции. По данным экспертов рынка в \*\*\*\* году в состав лидеров федерального значения вошли восемь финансовых групп, в состав которых входят банковские кредитные организации, а также четыре профильные финансовые организации.

## **Таблица 4. Топ-\*\* брокерских компаний на российском рынке**

.....

Бизнес-модель небанковских брокеров-лидеров во многом основана на возможности самостоятельного управления денежными средствами своих клиентов, а также на высокой торговой активности самих клиентов, в связи с чем они более мотивированы осуществлять активную брокерскую деятельность и улучшать саму услугу в отличие от банковских брокеров.

---

<sup>2</sup> \*\*\*\*.://\*\*\*.\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*/25/02/2021/603646\*59\*79471\*3\*239\*\*\*

В \*\*\*\* г. выручка от основной деятельности проф. участников увеличивалась по многим направлениям, однако опережающими темпами выросли комиссионные доходы от брокерской деятельности на фоне значительного притока клиентов<sup>3</sup>. Выручка и чистая прибыль увеличивались по широкому кругу компаний, однако под влиянием негативных разовых факторов на показатели отдельных проф. участников произошло снижение рентабельности в целом по отрасли. Показатель ROE по проф. участникам – НФО<sup>4</sup> в целом по отрасли снизился до \*\*, \*%, а медианное значение ROE выросло до \*, \*%.

Разрыв между размером капитала прибыльных и убыточных компаний остается высоким (\*,\* раза), а доля убыточных компаний по итогам года составила \*\*%. В основном в убыточной зоне находятся компании с небольшим размером капитала и небольшим числом клиентов.

В \*\*\*\* г. Банком России были введены регуляторные послабления для смягчения последствий пандемии, что нашло отражение и в динамике количества профессиональных участников. За год их число снизилось с \*\*\* до \*\*\*, в основном за счет добровольного отказа от лицензии кредитными организациями. Доля лицензий, аннулированных из-за нарушений (у небольших участников), за год снизилась с \*\* до \*\*%.

#### **Выводы:**

1. ....

#### **4.3. Конкурентные преимущества Общества**

1. ....

#### **\*. ПЕРЕЧЕНЬ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, В КОТОРЫХ ПЛАНИРУЕТСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОПИСАНИЕ ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ ПО РАЗВИТИЮ СЕТИ.**

##### **\*.\*. Перечень субъектов Российской Федерации**

.....

#### **Рисунок 5. Удаленное обслуживание клиентов посредством работы в Личном кабинете**

.....

---

<sup>3</sup> \*\*\*\*\*.://\*\*\*.\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*/32068/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_20.\*\*\*

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



**\*.\*. Планы по развитию сети**

.....

**\*. ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ ОБЩЕСТВА И СПОСОБЫ ИХ ПРОДВИЖЕНИЯ.**

**\*.\*. Перечень услуг**

Брокерское обслуживание институциональных клиентов и юридических лиц

\*. Специализированные тарифные планы:

.....

Депозитарное обслуживание

Депозитарий представляет широкий спектр услуг:

.....

Премиум брокерское обслуживание физических лиц

Пакет услуг:

.....

**\*.\*. Способы продвижения услуг**

Для успешного развития услуг Общества на финансовом рынке, привлечения большого количества новых инвесторов, формирования лояльности клиентов необходимо заранее определить направления маркетинговых коммуникаций и заложить определенный бюджет на их продвижение.

Посредством маркетинговых коммуникаций Общество преследует следующие цели:

- проинформировать целевую аудиторию об услугах;
- создать и поддержать положительный имидж Общества на финансовом рынке;
- повлиять на предпочтения начинающих инвесторов и убедить профессиональных инвесторов сделать выбор в пользу Общества;
- простимулировать выбор потенциальных клиентов;
- постоянно наращивать клиентскую базу.

Способы продвижения услуг Общества можно условно разделить на две группы, онлайн и оффлайн мероприятия. К первой группе относятся:

.....

Рекламно-маркетинговые расходы Общества суммарно за три года составят более \* млн. руб.

**\*. ОПИСАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ.**

Вне зависимости от разнообразия предлагаемых финансовых услуг в

инвестиционном сегменте рынка ценных бумаг портрет потенциального клиента, согласно результатам проведенного Банком России исследования<sup>5</sup>, можно описать следующим образом: .....

Именно предпочтения потенциального клиента формируют спрос на те, или иные финансовые продукты (сервисы), а их эффективное удовлетворение со стороны финансовых институтов позволяет им максимизировать свою целевую функцию прибыли.

По результатам исследования было выявлено, что банковские услуги являются универсальными для всех категорий потенциальных клиентов, в то время как спрос на остальные финансовые услуги разнится в зависимости от риск-профиля потенциального клиента, что во многом определяет преимущество банковского сектора перед иными секторами финансового рынка. Это преимущество усиливается ввиду недостаточно высокой финансовой грамотности и наличия системы страхования вкладов, особенно в периоды кризиса и неопределенности, побуждающие потенциального клиента использовать наименее рискованные финансовые инструменты.

При этом большое значение для обеспечения устойчивого развития любого финансового института имеет не столько первоначальное привлечение клиента, как последующее его удержание, чему способствует удовлетворение ожиданий потенциального клиента – повышение лояльности и формирование адаптационной модели поведения в отношении всех инновационных продуктов и сервисов.

Спектр предлагаемых на финансовом рынке услуг и продуктов очень широк и постоянно растет. Для целей сопоставимости продуктов при анализе кросс-продуктовой конкуренции принято использовать группировку из пяти основных типов финансовых услуг, в зависимости от заложенного в их основу типа потребительской ценности: сберечь, приумножить, застраховать, занять, перевести денежные средства.

---

<sup>5</sup> \*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\* (6–8 \*\*\*\* 2018 \*\*\*\*, \*. \*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*)

## **Рисунок 6. Группировка спектра основных финансовых услуг по их ключевым потребительским характеристикам**

.....

К факторам, определяющим характер конкурентных отношений на рынке, относятся уровень финансовой грамотности потенциального клиента, его отношение к риску, возраст, горизонт планирования, открытость к технологическим изменениям, источник накопленных им сбережений, культурные и поведенческие особенности.

Обществом определены следующие критерии целевой аудитории:

✓ .....

Минимальный объем инвестируемых одним потенциальным клиентом денежных средств для институциональных и Премиум-клиентов составит \* млн. руб.

### **\*. ПЛАНИРУЕМЫЙ СПОСОБ ДОСТУПА К ОРГАНИЗОВАННЫМ ТОРГАМ.**

#### **\*.\*. Допуск к участию в торгах**

На первом этапе планируется временное предоставление доступа к биржевым торгам через иного профессионального участника рынка.

Сведения о профессиональном участнике рынка ценных бумаг, через которого планируется осуществление доступа к организованным торгам, представлены в таблице \*.

### **Таблица 5. Сведения о профессиональном участнике рынка ценных бумаг**

.....

Далее, на фоне роста клиентской базы и увеличения оборотов, планируется прямое подключение к Бирже.

Схема, по которой планируется выйти на Биржевые рынки ПАО Московская Биржа представлена в следующем подразделе.

#### **\*.\*. Субброкерская схема**

✓ .....

## **2. ПРОГНОЗ НА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ КАЛЕНДАРНЫХ ГОДА ИЗМЕНЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ**

Собственные средства предприятия – это средства, образованные

- уставным фондом, паями и долями в хозяйственных обществах и товариществах;

- выручкой от продажи первичного и дополнительных выпусков акций;

- накопленной и нераспределенной прибылью;
- реализованным приростом рыночной стоимости ценных бумаг;
- наделенными государственными средствами.

Расчёт собственных средств предприятия показал следующий результат:

**Таблица 6. Собственные средства**

.....

**3. ПРОГНОЗ НА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ КАЛЕНДАРНЫХ ГОДА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА (ПЛАНИРУЕМЫЙ БАЛАНС, ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ)**

Ниже представлены результаты расчёта баланса предприятия и отчёта о финансовых результатах.

**Таблица 7. Баланс предприятия, тыс. руб.**

.....

**Таблица 8. Отчёт о финансовых результатах**

.....

**\*\*. ОЦЕНКА ОЖИДАЕМЫХ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ОУЩЕСТВЛЕНИЕМ БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МЕРОПРИЯТИЯ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И МЕРЫ ПО ИХ СНИЖЕНИЮ.**

**\*\*.\*. Ожидаемые риски**

Основными рисками, с которыми может столкнуться Общество в своей хозяйственной деятельности, считаются:

1. ....

**\*\*.\*. Управление рисками**

Система управления рисками в Обществе ставит перед собой цель идентификации возможных рисков, как финансовых, так и нефинансовых, анализа этих рисков и последствий, связанных с их возможной реализацией, построения систем реагирования на эти риски, включая системы и методы минимизации рисков, а также изменения бизнес-процессов при появлении новых рисков или неожиданного изменения операционной среды.


**Таблица 9. Подход к управлению ключевыми рисками.**

.....

**\*\*. ОПИСАНИЕ ПЛАНИРУЕМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В РАМКАХ БРОКЕРСКОЙ И ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

.....

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.