

# B2BLink Armenia

## Расчет ожидаемого экономического эффекта

Дата: [дата отправки] Подготовлено: [Имя подписанта / Команда B2BLink Armenia]

Контакты: [email], [телефон]

### 1. Краткий ответ для Министерства

Вопрос: **что дает пилотный бюджет 75 000 USD?**

75 000 USD позволяют провести 4-месячную проверку цифровой торговой инфраструктуры. По итогам пилота Министерство получает не абстрактную презентацию, а измеримые результаты:

- 50-100 проверенных поставщиков;
- 20-40 проверенных покупателей;
- 3-5 товарных категорий;
- первые 10-30 сделок, заказов или писем о намерениях;
- проверенный документированный процесс сделки;
- карту барьеров по платежам, документам, логистике и доверию;
- экономическую модель масштабирования;
- решение о продолжении, доработке или остановке проекта.

Главная ценность для государства - проверить, может ли цифровая B2B-платформа переводить торговлю МСП в более прозрачный, измеримый и экспортно-готовый контур.

### 2. Вклад государства и результат пилота

Вклад	Результат к 4-му месяцу	Практическая ценность
75 000 USD	Первая рабочая версия, участники, процесс сделки, первые сделки/заказы/письма о намерениях, отчет	Министерство понимает, стоит ли масштабировать проект
Статус поддержанного пилота	Доверие поставщиков, покупателей, банков и логистики	Снижение риска слабого старта
Содействие в диалоге с участниками	Быстрее формируется первая активность на платформе	Проверка спроса без долгого запуска с нуля

Вклад	Результат к 4-му месяцу	Практическая ценность
Согласование показателей	Результат можно измерить и сравнить с планом	Контроль бюджета и эффекта

### 3. Сценарии на 12 месяцев

Расчет ниже не является обещанием налоговых поступлений. Это сценарная оценка документированного экономического оборота, который может пройти через платформу при успешном развитии пилота.

Допущения:

- средний размер B2B-заказа: 5 000 USD;
- часть сделок может быть крупнее, но для модели используется умеренный средний чек;
- налоговый эффект зависит от режима участников и требует отдельной налоговой проверки.

Сценарий	Активные поставщики к 12-му месяцу	Активные покупатели к 12-му месяцу	Сделок в месяц к 12-му месяцу	Средний заказ	Месячный документированный оборот	Годовой расчетный оборот
Консервативный	100	40	25	5 000 USD	125 000 USD	1.5 млн USD
Базовый	250	100	100	5 000 USD	500 000 USD	6.0 млн USD
Оптимистичный	500	200	300	5 000 USD	1.5 млн USD	18.0 млн USD

### 4. Соотношение эффекта и стоимости пилота

Сценарий	Годовой расчетный оборот к 12-му месяцу	Соотношение к бюджету пилота 75 000 USD
Консервативный	1.5 млн USD	20x
Базовый	6.0 млн USD	80x
Оптимистичный	18.0 млн USD	240x

Это не означает, что весь оборот является доходом государства. Это означает, что за ограниченный пилот государство может получить цифровой контур, через который проходит экономический оборот, кратно превышающий стоимость проверки.

## 5. Логика фискального эффекта

Платформа не создает налог сама по себе. Она создает условия для:

- документированного оборота;
- банковского следа платежей;
- лучшей прослеживаемости B2B-сделок;
- снижения доли неформальных операций;
- более качественных данных для налоговой и экономической политики.

Иллюстративная оценка дополнительной налогооблагаемой базы:

Сценарий	Годовой расчетный оборот	Если 1% станет дополнительной налогооблагаемой базой	Если 3%	Если 5%
Консервативный	1.5 млн USD	15 000 USD	45 000 USD	75 000 USD
Базовый	6.0 млн USD	60 000 USD	180 000 USD	300 000 USD
Оптимистичный	18.0 млн USD	180 000 USD	540 000 USD	900 000 USD

Это не расчет налоговых поступлений. Реальные поступления зависят от налогового режима участников, маржинальности, НДС, налога с оборота, корпоративного налога и других факторов.

## 6. Что измеряет Министерство

Государственная ценность	Как измеряется
Прозрачный оборот	Документированный оборот и число сделок
Цифровизация МСП	Проверенные поставщики, активные поставщики, повторные размещения
Доступ к покупателям	Активные покупатели, заказы, запросы, категории со спросом

<b>Государственная ценность</b>	<b>Как измеряется</b>
Региональное включение	Поставщики вне Еревана, региональные категории
Логистический эффект	Партнерские маршруты, консолидация поставок, данные по стоимости доставки
Экспортная готовность	Поставщики с цифровыми профилями, документами и сертификатами
Данные для политики	Ежемесячная сводка и финальный отчет по барьерам

## 7. Ежемесячная отчетность пилота

<b>Показатель</b>	<b>Месяц 1</b>	<b>Месяц 2</b>	<b>Месяц 3</b>	<b>Месяц 4</b>
Зарегистрированные поставщики	цель 20	цель 50	цель 75	цель 100
Зарегистрированные покупатели	цель 5	цель 15	цель 25	цель 40
Активные категории	цель 2	цель 3	цель 4	цель 5
Товарные позиции	цель 50	цель 150	цель 250	цель 400
Сделки, заказы или письма о намерениях	цель 0-3	цель 5-10	цель 10-20	цель 10-30 суммарно
Логистические партнеры	цель 1	цель 2	цель 2	цель 3
Порядок оплаты	анализ	партнер выбран	практическая проверка	рекомендация
Отчет для Министерства	рамки	ход работ	узкие места	итоговое решение

## 8. Контроль продолжения или остановки

<b>Этап</b>	<b>Продолжать, если</b>	<b>Остановить или изменить, если</b>
Конец 2-й недели	Определены категории, показатели и участники	Нет понятной категории или интереса участников
Конец 1-го месяца	Рабочая версия показана, правовой и платежный путь реалистичны	Есть серьезные правовые, платежные риски или риски по данным
Конец 2-го месяца	В работе не менее 50 поставщиков и 15 покупателей	Нет активности покупателей

<b>Этап</b>	<b>Продолжать, если</b>	<b>Остановить или изменить, если</b>
Конец 3-го месяца	Появляются первые запросы, заказы или письма о намерениях	Участники регистрируются, но не переходят к сделкам
Конец 4-го месяца	Данные подтверждают смысл масштабирования	Общественная польза не измеряется

## **9. Вывод**

Пилотный бюджет 75 000 USD дает Министерству недорогой способ проверить, может ли цифровая B2B-платформа создать измеримый экономический эффект. Если пилот сработает, к 12-му месяцу возможен годовой расчетный документированный оборот от 1.5 млн до 18.0 млн USD. Если пилот не сработает, потери ограничены, а Министерство получает полезные данные о реальных барьерах рынка.