

2018

год

Бизнес-план

Реабилитационный медицинский
центр

Инициатор проекта
[Введите название организации]
2018 год



ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Резюме бизнес-плана	3
1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе	3
1.2. Цель составления бизнес-плана	3
1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации	4
1.4. Финансовая оценка проекта	4
1.5. Структура финансирования	5
1.6. Состояние проекта	5
2. Описание услуги	5
2.1. Типы услуг и их основные характеристики	6
3. Описание продукта	6
3.1. Типы продуктов и их основные характеристики	6
3.2. Ценообразование	9
4. Сведения о рынке и конкурентах	9
Маркетинговая стратегия	9
Анализ рисков	10
5. План реализации проекта	11
5.1. График реализации проекта	11
6.1. Анализ расположения и инфраструктуры	11
6.2. Персонал	11
6.6. Список общих издержек	11
7. Финансовый план	12
7.1. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов	12
7.2. Прогнозные показатели эффективности инвестиций	12
7.3. График окупаемости (NPV)	12
7.4. Отчёт о прибылях и убытках	13
7.5. График прибыли и убытков	14
7.6. Отчёт о движении денежных средств (кэш-фло)	14
7.7. Баланс	15
7.8. График соотношения собственного и заемного капитала	16
7.9. Финансовый план	16
7.10. График структуры финансирования	17
7.11. Анализ безубыточности	17

1.РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Здоровье - это прекрасный дар, который вручается человеку при рождении. В течение жизни люди должны сами позаботиться от том, чтобы сохранить и приумножить свое здоровье. Как люди не смогут переписать свою жизнь с чистого листа, так и, потеряв здоровье, полностью восстановить его будет невозможно. К сожалению, болезни преследуют людей повсюду. Экология большого города, неправильное питание, сидячая работа или наоборот чрезмерные физические нагрузки, усталость, стрессы, делают нас практически беззащитными перед заболеваниями. При помощи квалифицированного специалиста, современных материалов и оборудования можно проводить лечение различной сложности. Спрос на медицинские услуги всегда будет присутствовать на рынке, так как практически каждый человек хоть раз в жизни обращается за медицинскими услугами. В связи с этим, услуги врачей, несмотря на высокую конкуренцию в отрасли, были и остаются востребованными.

Реабилитационный медицинский центр создается с целью предоставления своим клиентам профессиональной медицинской помощи.

Главная цель нашего предприятия: служение людям, возвращая им здоровье, жизненно- необходимую силу, уверенность в себе.

1.1. СВЕДЕНИЯ О ПРОЕКТЕ И КОМПАНИИ-ИНИЦИАТОРЕ

Наименование проекта:

Инициатор проекта:

Директор:

БИН:

Руководитель проекта:

Контактный телефон:

Адрес:

1.2. ЦЕЛЬ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

Целью настоящего бизнес-плана является:

- 1.Привлечение инвестиций для развития бизнеса.
- 2.Обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта.

Самыми важными факторами являются:

Востребованность инновационного реабилитационного оборудования, которое планирует приобрести ТОО (ежемесячно ищут решение проблемы восстановления после болезней инфаркта и инсульта, и их последствий более 100 000 человек по стране, так как 80% людей, перенесших данные заболевания, становятся инвалидами.)

В данный момент ТОО рассматривает коммерческое предложение по закупке оборудования.

3. Получение прибыли для дальнейшего увеличения и расширения услуг.

Планируется обслуживание пациентов со всей РК, с дальнейшим расширением бизнеса.

4. Удовлетворение спроса на данные виды услуг.

Спрос на данный вид услуг колоссален, так как реабилитационного оборудования по стране катастрофически не хватает.

1.3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Настоящим бизнес-планом предусматривается решение следующих основных задач:

С экономической точки зрения проект способствует:

- созданию рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход (планируется привлечение и обучение мед работников на инновационном реабилитационном оборудовании с дальнейшим трудоустройством);
- оказанию качественных услуг в области сферы здравоохранения.
- поступлению в бюджет г. Астаны налогов и других отчислений.

1.4. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	20,00
PВ (период окупаемости проекта)	Мес.	40
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	Мес.	60
NPV (чистый приведенный доход)	Т	4 609 891,21
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	20,38
PI (индекс прибыльности проекта)		1,01
PF (потребность в финансировании)	Т	700 000 000,00
CD (дефицит денежных средств)	Т	0,00

Как видно из приведенной таблицы – при ставке дисконтирования 20% проект является прибыльным и окупается за 60 месяцев. Индекс прибыльности имеет значение 1,01. Это свидетельствует о том, что на каждый 1 тенге, вложенный в проект,

инвестор получит дополнительно 0,1 тенге, что говорит о том, что проект эффективен.

1.5. СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Сумма необходимых инвестиций –тенге.

Инвестиции планируется привлечь из внешнего источника в виде кредита по программе ДКБ-2020 в размере тенге.

Условия финансирования

Кредит	% ставка	Срок кредитования

Инвестиционный план:

№	Наименование	Стоимость, тенге
1	Инвестиции	
	<i>Собственные средства</i>	
	<i>Кредитные средства</i>	
	В % соотношении	
	<i>Собственные средства</i>	
	<i>Кредитные средства</i>	
Итого:		

1.6 СОСТОЯНИЕ ПРОЕКТА

1. Наружный ремонт здания окончен. Ведутся внутренние отделочные работы.
2. Рассматривается коммерческое предложение по приобретению инновационного реабилитационного оборудования.
3. Ведется поиск и подбор мед. персонала с перспективой обучения.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках Товарищества с ограниченной ответственностью. Миссия компании заключается в оказании медицинских услуг высокого качества по доступным ценам.

Штат сотрудников организации предполагаемо будет состоять из

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГИ

Реабилитационный центр – это организация, занимающаяся физическим, психологическим, социальным восстановлением людей (реабилитантов), перенёсших инвалидизирующие болезни нервной системы, опорно-двигательного

аппарата, органов чувств и т.д., а также имеющих психические и поведенческие расстройства.

Предпринимательская идея проекта состоит в открытии частного медицинского центра и оказания платных медицинских услуг населению (планируется также сотрудничество с Государством по предоставлению квот на реабилитацию). В соответствии с концепцией развития компании и с учетом тенденций роста рынка планируется постоянно наличие спроса на услуги нашего центра. Реализация проекта предполагает проведение ремонтных и подготовительных работ в уже принадлежащем компании помещении; покупку необходимого оборудования и расходных материалов (в том числе лекарственных препаратов и необходимых для оказания услуг медицинских принадлежностей); Поиск и наем необходимых специалистов и обслуживающего персонала. Планируется постоянно увеличивать объем услуг за счет доступных для населения цен. Особое внимание руководство будет уделять качеству услуг и профессионализму сотрудников, что в конечном итоге будет значительно способствовать созданию благоприятного имиджа компании на рынке.

2.1 ТИПЫ УСЛУГ И ИХ ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Центр будет относиться к кардио- и нейрореабилитации, где будет проводиться комплекс медицинских, психологических, педагогических, профессиональных мер по восстановлению автономности, трудоспособности и здоровья лиц с ограниченными физическими и физическими возможностями в результате перенесенных (реабилитация) или врожденных (абилитация) заболеваний, а также в результате травм.

3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

3.1. ТИПЫ ПРОДУКТОВ И ИХ ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Медицинская услуга — это медицинская помощь, направленная на сохранение и восстановление здоровья населения.

Врачи общей практики (ВОП), или семейные врачи осуществляют свою профессиональную деятельность в рамках врачебной специальности «общая врачебная практика» (или семейная медицина).

Кардиология — обширный раздел медицины, занимающийся изучением сердечно-сосудистой системы человека: строения и развития сердца и сосудов, их функций, а также заболеваний, включая изучение причин их возникновения, механизмов развития, клинических проявлений, вопросов диагностики, а также разработку эффективных методов их лечения и профилактики. Кроме того, в сфере ведения кардиологии лежат проблемы медицинской реабилитации лиц с поражениями сердечно-сосудистой системы.

Результат ультразвукового исследования (УЗИ) часто является решающим аргументом при постановке диагноза и выборе тактики лечения многих заболеваний. Это высокоинформативный и абсолютно безопасный метод исследования, который

легко переносится всеми, без исключения, пациентами. За последнее десятилетие УЗ-диагностика стремительно развивалась и достигла больших успехов благодаря таким техническим достижениям, как транс вагинальные и транс ректальные датчики, методики, основанные на эффекте Доплера (доплерография).

Электрокардиография — методика регистрации и исследования, электрических полей, образующихся при работе сердца. Электрокардиография представляет собой относительно недорогой, но ценный метод электрофизиологической инструментальной диагностики в кардиологии. Прямым результатом электрокардиографии является получение электрокардиограммы (ЭКГ) — графического представления разности потенциалов, возникающих в результате работы сердца и приводящихся на поверхность тела. На ЭКГ отражается усреднение всех векторов потенциалов действия, возникающих в определённый момент работы сердца. Лабораторная диагностика — совокупность методов, направленных на анализ исследуемого материала с помощью различного специализированного оборудования. Основной задачей данного вида диагностики является выявление или подтверждение наличия патологии, которую невозможно однозначно подтвердить или опровергнуть органолептическими методами исследования. Для этого могут быть использованы разнообразные вспомогательные методы. В зависимости от цели исследования производится та или иная совокупность методов, позволяющая добиться максимально полного и точного ответа на поставленный вопрос. За постановку и правильный результат каждого анализа отвечает врач клинической лабораторной диагностики.

Медицинские реабилитационные тренажеры будут использоваться для восстановления двигательных функций верхнего плечевого пояса, нижних конечностей, реабилитации после инсультных состояний, реабилитации при ДЦП, при восстановлении опорно-двигательного аппарата. Услуги будут оказываться под чутким и профессиональным руководством врачей-реабилитологов.

На начальном этапе планируется оказывать 6 видов услуг:

- Приём у врача общей практики
- Приём у кардиолога
- Приём у врача-реабилитолога
- Кабинет-ЭКГ
- УЗИ
- Кабинет реабилитации (специальное проф. оборудование)

ОРИЕНТАЦИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

С введением рыночных отношений в здравоохранении вопрос качества медицинской помощи становится все более актуальным. Любая медицинская услуга может найти свой сегмент рынка только в том случае, если окажется выполненной на достаточно высоком уровне. Рынок медицинских услуг отличается от рынка товаров. Услуга создается в процессе, когда её предоставляют клиенту, а, следовательно, до этого её не существует и её невозможно сравнить до покупки и потребления.

Во-первых, доля бесплатных государственных медицинских услуг и лечебных учреждений на рынке сокращается. Сегодня 30% от общего объема предоставляемых государственными лечебными учреждениями страны услуг являются платными. Во-вторых, репутация государственных лечебных учреждений небезупречна. По результатам исследований известно, что 2% жителей Карагандинской области вообще не посещают районные поликлиники. Лишь 1% опрошенных считают, что обслуживание в районных поликлиниках можно оценить как "очень хорошее", 10% респондентов оценивают его как "хорошее", 35% — как "удовлетворительное". Для 25% опрошенных уровень обслуживания в районных поликлиниках является "плохим", 17% респондентов дают крайне негативную оценку. В этой ситуации всё больше и больше людей отдают предпочтение платной медицине, где уровень сервиса и качество предоставляемых услуг намного выше. Третьим фактором следует признать рост заболеваемости населения. В таких условиях люди вынуждены выделять на медицинское обслуживание больше средств из семейного бюджета. Результаты маркетингового исследования свидетельствуют: именно из-за недостатка внимания к нуждам пациентов в государственных лечебных учреждениях или нехватки времени на стояние в очередях к врачу люди обращаются в частные медицинские центры, что отметило 62% респондента. При этом цены на их услуги значительно выше.

Качественно подобранный медицинский персонал, специализированное оборудование, инновационные методики, новейшие технологии будут призваны создать все условия для реабилитации пациентов после сложнейших заболеваний.

Восстановительные процедуры на специальном оборудовании заменят изнурительные и, к сожалению, чаще всего, устаревшие и малоэффективные занятия ЛФК без использования спец. оборудования.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Планируется сделать услуги доступными для населения, а также в планах ведение переговоров с Государством по предоставлению квот гражданам, для которых необходимо восстановление в подобном центре.

НАЛИЧИЕ ИННОВАЦИИ

Само по себе оборудование, которое планируется закупить, является инновационным и передовым. Компания – производитель признанный мировой лидер по производству машин для реабилитации, 25 лет опыта на мировом рынке, произведено более 10 000 инсталляций на пяти континентах. Продукция производится в Финляндии и распространяется более чем в 30 странах мира.

3.2.ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Наименование продукта	Цена продаж, тг

При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов. Формирование цен основано на рыночных ценах и полной себестоимости продукции.

4.СВЕДЕНИЯ О РЫНКЕ И КОНКУРЕНТАХ

Целевой аудиторией являются пациенты всех возрастов, нуждающиеся в медицинской реабилитации.

Конкурентами предприятия являются компании г. Астаны, занимающиеся аналогичными услугами. В городе Астана существует ряд реабилитационных центров, которые, в основном, специализируются на восстановлении пациентов после перенесенных травм. Восстановление же после инфарктов и инсультов имеет иную специфику, требуется иное оборудование, в связи с чем, Центр имеет возможность стать одним из первых в столице.

Основными преимуществами создаваемого предприятия являются:

- Справедливая и взаимовыгодная сбытовая политика;
- Конкурентные цены, выгодная политика скидок;
- Профессионализм персонала предприятия;
- Постоянное развитие.

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Основная задача маркетинговых мероприятий это занятие устойчивой позиции на рынке. В данной связи в рамках реализации проекта предполагаются следующие меры устойчивого позиционирования на рынке и организации наращивания клиентской базы в компании:

1. Планируется сотрудничество с государственными и частными медицинскими учреждениями.

2 . Разработка интернет сайта.

3. Написание статей в бесплатные электронные или печатные журналы по профилю бизнеса, где в подписи к ней будут стоять ссылка на сайт или E-mail. Так о нас узнают все читатели этих СМИ.

4. Раскрутка сайта через googleadwards либо через яндексдирект.

4. SEO-оптимизация

6. SMM продвижение (социальные сети)

7. Кросс-маркетинговые акции с партнерами. Организовывать совместные акции с коллегами и партнерами, с которыми наши услуги могут дополнять друг друга для одной и той же целевой аудитории.

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта оказываемых услуг. Цель – доступность для любых слоев населения.

Сегментация маркетинга ориентирована на удовлетворение спроса клиентов с различными доходами (низкими, средними, высокими).

АНАЛИЗ РИСКОВ

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следуют тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта:

1. Риск невыполнения программы оказания услуг – в базовых допущениях необходимо заложить минимальный объем оказания услуг, включить расходы на рекламу для продвижения услуг предприятия;

2. Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж – возврат денежных средств производить равномерными платежами, с возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;

3. Риск невозможности оказания услуг по причине поломки оборудования – приобретать технику новую или б/у в хорошем состоянии, включить в расходы резервную технику либо достичь договоренности с другими прачечными на стирку белья клиентов в период ремонта собственного оборудования;

4. Сложности в получении разрешительных документов – выбирать помещение с учетом действующих норм и правил; приобретать оборудование, отвечающее требованиям в сфере оказания услуг прачечных.

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес-идеи.

5. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

5.1.ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

№	Этап	Дата начала
1	Подготовка документов для финансирования	
2	Получение финансирования	
3	Приобретение основных средств и комплектующих материалов	
4	Подбор и обучение персонала	
5	Начало услуг	

6.1.АНАЛИЗ РАСПОЛОЖЕНИЯ И ИНФРАСТРУКТУРЫ

В рамках проекта предусмотрено размещение проекта в собственном здании, находящегося в черте города Астана.

На настоящий момент в здании ведутся внутренние отделочные работы. Будет подведена вся необходимая инфраструктура.

6.2.ПЕРСОНАЛ

Должность	Оклад, тг/мес	Кол-во человек	Итого, тг/мес

6.6.СПИСОК ОБЩИХ ИЗДЕРЖЕК

№	Расходы	Сумма, тенге
1		
2		
3		
4		
	Итого	

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

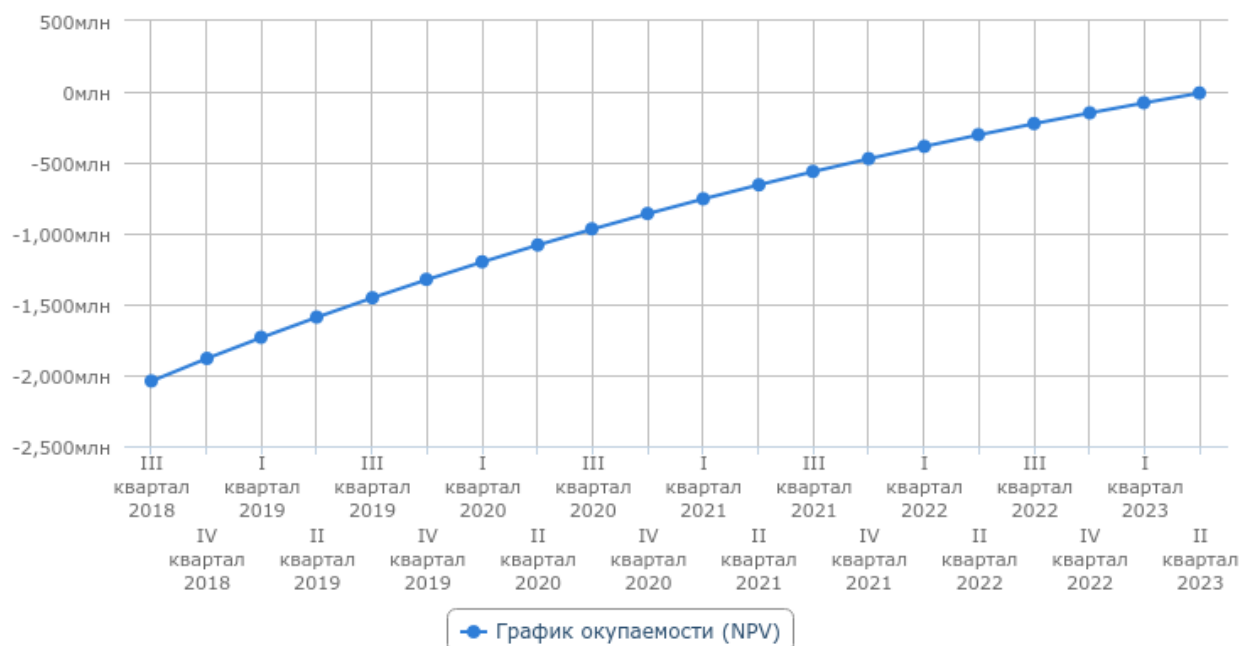
7.1. ОСНОВНЫЕ ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ, ДОПУЩЕНИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ, ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПРОГНОЗОВ

Вид инфляции		Показатель
Средние темпы роста цен продаж		0%
Средние темпы роста цен закупок		0%
Средние темпы роста заработной платы		0%
Наименование налога	Ставка налога, %	Период налогообложения
НДС	0	мес.
Налог на имущество	0	квартал
Налог на прибыль	20	мес.
ИПН	10	мес.
СО	5	мес.
ОСМС	11,5	мес.

7.2. ПРОГНОЗНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	20,00
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	40
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	60
NPV (чистый приведенный доход)	₹	4 609 891,21
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	20,38
PI (индекс прибыльности проекта)		1,01
PF (потребность в финансировании)	₹	700 000 000,00
CD (дефицит денежных средств)	₹	0,00

7.3. ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ (NPV)

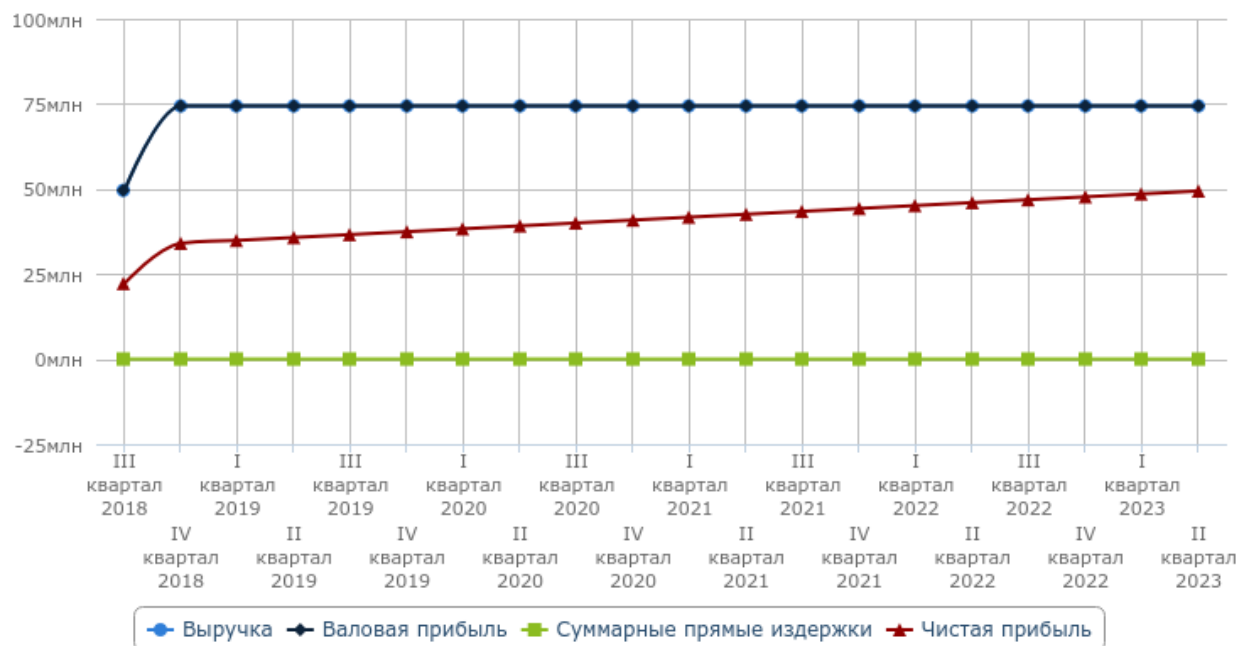


7.4. ОТЧЁТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка	124 000 000	297 600 000	297 600 000	297 600 000	297 600 000	148 800 000
Материалы и комплектующие	0	0	0	0	0	0
Сдельная зарплата	0	0	0	0	0	0
Валовая прибыль	124 000 000	297 600 000	297 600 000	297 600 000	297 600 000	148 800 000
Общехозяйственные и коммерческие расходы	2 150 000	5 160 000	5 160 000	5 160 000	5 160 000	2 580 000
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	7 291 667	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000	8 750 000
Расходы на заработную плату	10 436 250	25 047 000	25 047 000	25 047 000	25 047 000	12 523 500
Финансовые расходы	33 813 559	69 050 847	51 966 102	34 881 356	17 796 610	2 491 525
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налога на прибыль	70 308 524	180 842 153	197 926 898	215 011 644	232 096 390	122 454 975

Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	14 298 993	15 722 722	17 146 451	18 570 179	19 993 908	20 705 773
Налог на прибыль	14 061 705	36 168 431	39 585 380	43 002 329	46 419 278	24 490 995
Чистая прибыль	56 246 819	144 673 722	158 341 519	172 009 315	185 677 112	97 963 980

7.5. ГРАФИК ПРИБЫЛИ И УБЫТКОВ



7.6. ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (КЭШ-ФЛО)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Поступления от продаж	124 000 000	297 600 000	297 600 000	297 600 000	297 600 000	148 800 000
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 заработной плате	8 250 000	19 800 000	19 800 000	19 800 000	19 800 000	9 900 000
Прочие выплаты	2 150 000	5 160 000	5 160 000	5 160 000	5 160 000	2 580 000
Выплата налогов	12 950 906	41 130 685	44 547 634	47 964 583	51 381 532	26 972 122
Денежный поток от операционной деятельности	100 649 094	231 509 315	228 092 366	224 675 417	221 258 468	109 347 878
Приобретение основных средств	700 000 000	0	0	0	0	0
Прочие инвестиционные затраты	0	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0

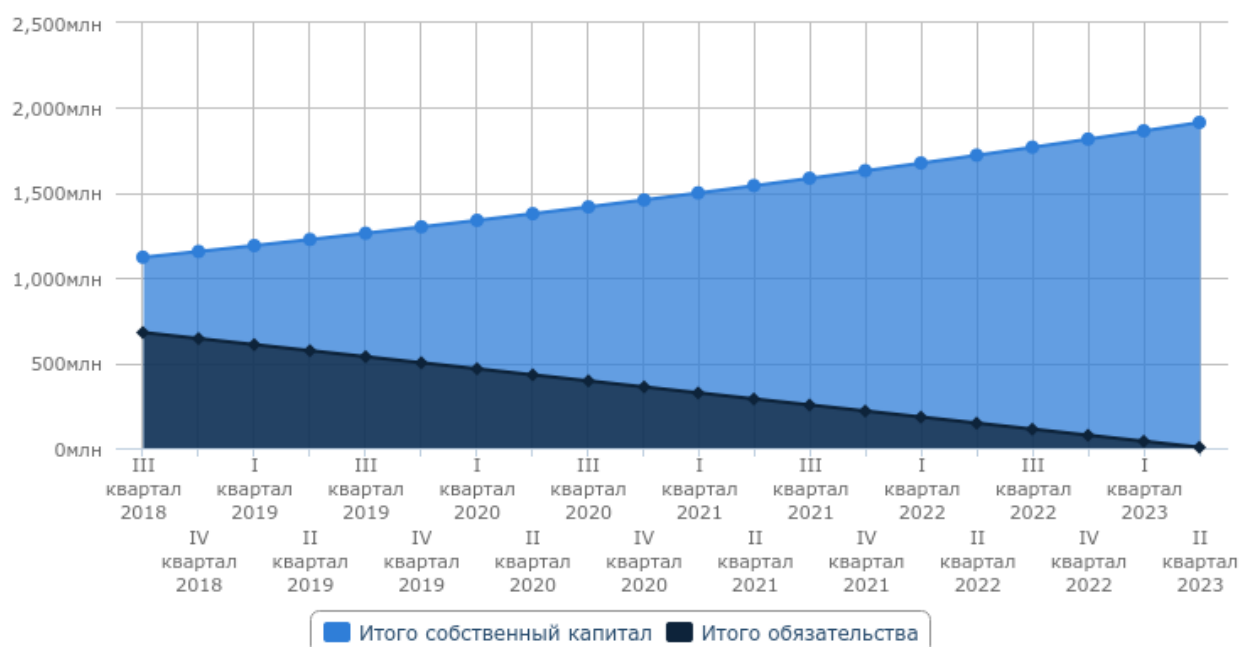
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-700 000 000	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	700 000 000	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	59 322 034	142 372 881	142 372 881	142 372 881	142 372 881	71 186 441
Выплаты процентов по займам	33 813 559	69 050 847	51 966 102	34 881 356	17 796 610	2 491 525
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	1 100 000 000	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	1 706 864 407	-211 423 729	-194 338 983	-177 254 237	-160 169 492	-73 677 966
Денежный поток за период	1 107 513 501	20 085 586	33 753 383	47 421 180	61 088 976	35 669 912
Баланс наличности на начало периода	0	1 107 513 501	1 127 599 087	1 161 352 470	1 208 773 650	1 269 862 626
Баланс наличности на конец периода	1 107 513 501	1 127 599 087	1 161 352 470	1 208 773 650	1 269 862 626	1 305 532 538

7.7. БАЛАНС

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Денежные средства	1 107 513 501	1 127 599 087	1 161 352 470	1 208 773 650	1 269 862 626	1 305 532 538
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	1 107 513 501	1 127 599 087	1 161 352 470	1 208 773 650	1 269 862 626	1 305 532 538
Основные средства	692 708 333	675 208 333	657 708 333	640 208 333	622 708 333	613 958 333
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	692 708 333	675 208 333	657 708 333	640 208 333	622 708 333	613 958 333
Итого активы	1 800 221 834	1 802 807 420	1 819 060 803	1 848 981 983	1 892 570 959	1 919 490 871
Краткосрочные обязательства по займам	130 508 475	130 508 475	130 508 475	130 508 475	71 186 441	0
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
Задолженность по налогам	3 297 049	3 581 794	3 866 540	4 151 286	4 436 032	4 578 405

Долгосрочные обязательства по займам	510 169 492	367 796 610	225 423 729	83 050 847	0	0
Итого обязательства	643 975 015	501 886 879	359 798 744	217 710 608	75 622 472	4 578 405
Нераспределенная прибыль	56 246 819	200 920 541	359 262 060	531 271 375	716 948 487	814 912 467
Добавочный капитал	1 100 000 000	1 100 000 000	1 100 000 000	1 100 000 000	1 100 000 000	1 100 000 000
Акционерный капитал	0	0	0	0	0	0
Итого собственный капитал	1 156 246 819	1 300 920 541	1 459 262 060	1 631 271 375	1 816 948 487	1 914 912 467
Итого собственный капитал и обязательства	1 800 221 834	1 802 807 420	1 819 060 803	1 848 981 983	1 892 570 959	1 919 490 871

7.8. ГРАФИК СООТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

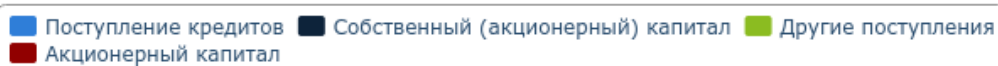
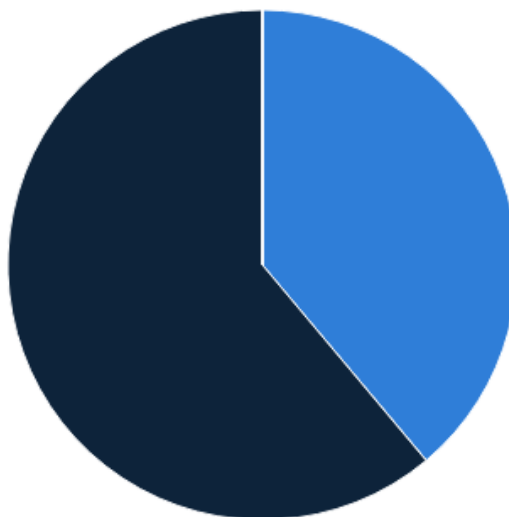


7.9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Поступление кредитов	700 000 000	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	59 322 034	142 372 881	142 372 881	142 372 881	142 372 881	71 186 441
Выплаты процентов по займам	33 813 559	69 050 847	51 966 102	34 881 356	17 796 610	2 491 525
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	1 100 000 000	0	0	0	0	0

Другие поступления	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	1 706 864 407	-211 423 729	-194 338 983	-177 254 237	-160 169 492	-73 677 966

7.10. ГРАФИК СТРУКТУРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ



7.11. АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка	124 000 000	297 600 000	297 600 000	297 600 000	297 600 000	148 800 000
Постоянные издержки	53 691 476	116 757 847	99 673 102	82 588 356	65 503 610	26 345 025
Переменные издержки	0	0	0	0	0	0
Прибыль от реализации	70 308 524	180 842 153	197 926 898	215 011 644	232 096 390	122 454 975
Точка безубыточности	53 691 476	116 757 847	99 673 102	82 588 356	65 503 610	26 345 025
Запас финансовой прочности	70 308 524	180 842 153	197 926 898	215 011 644	232 096 390	122 454 975
Запас финансовой прочности, % к выручке	57	61	67	72	78	82