

Бизнес-план службы эвакуации

- 1. Резюме проекта**
- 2. Описание отрасли и компании**
- 3. Описание услуг**
- 4. Продажи и маркетинг**
- 5. План производства**
- 6. Организационный план**
- 7. Финансовый план**
- 8. Оценка эффективности**
- 9. Риски и гарантии**
- 10. Приложения**

1. Резюме проекта

В настоящем бизнес-плане рассмотрено создание службы эвакуации в городе Самара. Целью проекта является удовлетворение спроса владельцев автотранспорта в качественных и недорогих услугах эвакуаторов и извлечение прибыли. Начальный автопарк компании составит 4 единицы техники, предназначенной для эвакуации автомобилей весом до 3,5 тонн. Служба будет действовать на территории всех районов города Самары, а также оказывать услуги по эвакуации по области и за ее пределами.

Инвестиции в проект составят 10,47 млн. руб. Большая часть из них придется на покупку эвакуаторов — 10,12 млн. руб. Срок окупаемости проекта составит 13 месяцев. Для открытия бизнеса будут использованы собственные средства. Основные показатели эффективности представлены в Табл. 1.

Таблица 1. Интегральные показатели эффективности

| | |
|--|------------|
| Ставка дисконтирования (г-год), % | 6 |
| Ставка дисконтирования (г-мес), % | 0,487 |
| Срок окупаемости (PP), мес. | 13 |
| Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 13 |
| Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 14 450 266 |
| Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR), % | 22,43 |
| Внутренняя норма прибыли (IRR), % | 11,02 |
| Индекс доходности (PI) | 1,38 |

2. Описание отрасли и компании

Развитие частных служб эвакуации во многом связано с увеличением количества автомобильного транспорта в России. По данным ГИБДД, за десятилетний период с 2006 года количество автомобилей увеличилось на 65% — с 34 до 56,6 млн. Спрос на услуги эвакуации растет в связи с тем, что большая часть новоиспеченных автовладельцев не обладает навыками самостоятельного ремонта автомобилей либо не располагает временем для самостоятельной починки и буксировки. В случае неожиданной поломки услуги эвакуатора становятся гораздо предпочтительным и удобным выходом: человеку не требуется звать на помощь родственников, друзей или знакомых, не нервничать по поводу буксировки, отпрашиваться с работы и так далее. Помощь служб эвакуации помогает сэкономить время и нервы.

Количество автомобильного транспорта в выбранном для развития регионе является одним из самых высоких в России. Самарская область входит в десятку субъектов РФ с наибольшим количеством легковых автомобилей (см. Рис. 1). Учитывая высокую плотность движения, неудивителен тот факт, что в регионе происходит большое количество ДТП. Несмотря на то, что статистика ГИБДД показывает некоторое улучшение статистики за 10 лет (число ДТП в регионе снизилось с 4593 в 2005 до 3883 в 2015), ситуация на дороге остается напряженной.

Большое количество автомобилей рождает потребность во всех сопутствующих услугах, в том числе в эвакуации. Причинами вызова эвакуатора могут быть не только последствия дорожно-транспортных происшествий, но и влияние погодных условий (заглохшие машины в зимний период), элементарная забывчивость или невнимательность хозяев («забыл заправиться», потеря ключей и проч.) Как и в других регионах страны на дорогах региона увеличивается число неопытных водителей, в том числе женщин, для которых любая незначительная проблема вроде прокола колеса или разрядки аккумулятора может быть поводом к вызову эвакуатора. Кроме того, если автомобиль имеет автоматическую коробку передач, то транспортировка с помощью троса является крайне нежелательной, о чем прекрасно знают автовладельцы.

Рисунок 1. Субъекты РФ, лидирующие по количеству легковых автомобилей



Наш проект предполагает создание эвакуационной службы, целью которой будет оказание услуг по эвакуации на территории города Самары, Самарской области и за ее пределами. Служба будет работать в среднем ценовом сегменте, предоставляя качественные услуги по эвакуации по демократичным ценам. В начальный автопарк фирмы войдут 4 новые единицы эвакуационной техники, в том числе эвакуатор с краном-манипулятором. Предпочтение будет отдано автомобилям зарубежных марок, хорошо зарекомендовавших себя на рынке. Для эффективного взаимодействия с клиентами будет создана диспетчерская служба, принимающая заказы в круглосуточном режиме 7 дней в неделю. Служба будет действовать на территории всех районов города Самары, а также оказывать услуги по эвакуации по области и за ее пределами.

Для реализации проекта по открытию службы эвакуации потребуется:

- зарегистрировать бизнес в качестве ИП,
- приобрести эвакуаторы и офисное оборудование;
- произвести найм сотрудников;
- арендовать офис;
- провести маркетинговую компанию, создать сайт.

Для реализации проекта потребуется вложить 10 476 000 млн. руб. Большая часть из них придется на покупку эвакуаторов — 10 120 000 млн. руб. Подробнее статьи стартовых затрат представлены в Табл. 2.

Таблица 2. Инвестиционные затраты проекта

| Наименование | Сумма, руб. |
|--------------------------------|--------------------|
| Покупка эвакуаторов | 10 120 000 |
| Офисное и прочее оборудование | 106 000 |
| Маркетинг и создание сайта | 90 000 |
| Оформления, страховка и прочее | 60 000 |
| Оборотные средства | 100 000 |
| Итого: | 10 476 000 |

3. Описание услуг

Компания будет работать в среднем ценовом сегменте, предоставляя качественный сервис по демократичным ценам. Служба эвакуации будет осуществлять услуги по: круглосуточной эвакуации легковых автомобилей, внедорожников и микроавтобусов с места поломки/ДТП; транспортировке автомобиля заказчика к указанному месту; перевозке автомобилей со складских стоянок в автосалоны; предварительному вызов эвакуатора; перевозке мототехники, спецтехники весом до 3,5 тонн, транспортировке автомобилей по России. Полный перечень и расценки приведены в Табл. 3. данного бизнес-плана.

На итоговую стоимость услуг будут влиять четыре основных критерия: вес автомобиля, состояние транспортного средства, условия погрузки-разгрузки и пройденный километраж. Тарификация будет увеличиваться при большем весе транспортного средства, неработающем рулевом управлении или не функционирующей ходовой части, необходимости эвакуировать ТС из кюветов, оврагов и других труднодоступных мест, большем расстоянии для транспортировки.

Таблица 3. Перечень услуг компании

| Название услуги | Описание | Стоимость руб. |
|---------------------------------|--|------------------------------------|
| Легковые автомобили до 1,5 тонн | Услуги эвакуатора для легковых автомобилей весом до 1,5 тонн | от 1 300 |
| Внедорожники свыше 1,5 тонн | Услуги эвакуатора для автомобилей весом свыше 1,5 тонн (внедорожники, минивэны, микроавтобусы) | от 1 600 |
| Спецтехника | Услуги эвакуатора для погрузчиков, тракторов, дорожной техники весом до 3,5 тонн | от 1 800 |
| Кран-манипулятор | Услуги крана-манипулятора для ТС весом до 3,5 тонн | от 2 600 |
| Мототехника и водный транспорт | Услуги эвакуатора для мотоциклов, квадроциклов, скутеров, снегоходов | от 1 000 |
| Заблокированные колеса | Оказание услуг по эвакуации при заблокированных колесах | 200 —1 колесо по 100 —2 и более |
| Сложность | Работа на месте ДТП, сложность зацепа, затаскивание/вытаскивание из гаража | от 2 000 |
| За пределами Самары | Эвакуация за пределами Самары | 35/км |
| Простой эвакуатора | Ожидание клиента, простой эвакуатора | 700/час |
| Предварительная запись | Предварительная запись на услуги эвакуатора | Скидка 10% |

4. Продажи и маркетинг

Несмотря на то, что клиенты служб эвакуации — люди разного пола и социального положения, основу целевой аудитории компании по опыту других компаний составляют мужчины возрастом от 30 до 45 лет. Часть этой категории являются людьми с уровнем достатка выше среднего, например, предприниматели, у которых нет возможности самостоятельно заниматься починкой автомобиля. Среди основных требований, которые предъявляют клиенты к работе эвакуаторов, можно выделить:

- круглосуточный график работы;
- доступные цены, отсутствие скрытых «накруток» за доп. услуги;
- быстрое прибытие на место вызова;
- квалифицированные водители, умеющие профессионально решать возникающие сложности;
- наличие квитанции или чека;
- высокий уровень сервиса, вежливое общение с клиентом.

Среди основных причин обращения клиентов к услугам эвакуаторов являются:

- попадание в дорожно-транспортное происшествие;
- неисправность рулевого управления;
- блокировка или повреждение колеса(колес) автомобиля;
- блокировка замка зажигания, невозможность завести машину;
- поломка коробки передач;
- разрядка аккумулятора;
- повреждение подвески;
- пропажа ключей, оставление ключей внутри машины.

Данное направление деятельности подвержено фактору сезонности. Основной спрос на услуги служб эвакуации фиксируется в осенне-зимний период, с наибольшими скачками в период непогоды, например, снегопадов, сильных ливней и т.д. Традиционное снижение спроса на услуги ожидается в мае-августе.

Ключевой канал, который используют клиенты для поиска эвакуатора является интернет, в связи с чем необходимо создание собственного сайта с продвижением его на первые позиции в интернет-поисковиках. Сайт должен иметь легкую и интуитивно понятную навигацию, а также доступен для использования с мобильного телефона, так как в случае поломки на дороге клиент не в состоянии использовать компьютер. Помимо создания и продвижения сайта нашей компанией будут использоваться другие способы продвижения на рынке, включая раздачу флаеров и визиток, рекламы на транспорте, реклама через партнерские компании. В качестве партнеров будут выступать автосервисы и станции техобслуживания, автосалоны и прочие организации из смежных отраслей, которые могут включить нашу компанию в список рекомендуемых организаций. Водители нашей службы будут иметь фирменную одежду, которая будет повторять стиль оформления машин.

На сегодняшний день в Самаре работает более 20 компаний, специализирующихся на эвакуации транспорта. Несмотря на большое число игроков, количество фирм, оказывающих услуги на высоком уровне относительно невелико. Большая часть фирм представляют собой небольшие компании, владеющие автопарком из 1-2 единиц техники. Нередко они даже не имеют собственной диспетчерской службы — все вызовы принимают водители. Учитывая ограниченность автопарка, такие службы теряют много клиентов: в случае высокого числа заказов они вынуждены отказывать в оказании услуг. Также можно отметить их слабую представленность в интернете. Зачастую дело ограничивается бесплатной рекламой на сайтах объявлений. Количество крупных компаний, обладающий широким автопарком, значительно меньше. В отличие от мелких игроков, они предоставляют целый комплекс услуг, включая грузовую эвакуацию и выездную техпомощь, обладая профессиональной диспетчерской, сайтами с высокой конверсией и так далее. Анализ отрасли показывает, что при грамотном подходе к организации бизнеса, хорошем автопарке и уделению должного внимания продвижению, у данного направления есть перспективы удержания на рынке и дальнейшему расширению с перспективой выхода на лидирующие позиции.

5. План производства

Процесс оказания услуг будет начинаться с взаимодействия между клиентом и диспетчером. Для вызова эвакуатора заказчик должен назвать номер телефона, адрес погрузки и места назначения, марку и модель автомобиля, государственный номер, массу автомобиля без нагрузки, а также обозначить причину вызова и указать повреждения авто. В соответствии с полученной информацией диспетчер вызывает на место одну или несколько единиц техники. Для удобства клиентов места размещения эвакуаторов будут находиться в различных частях города, что позволит максимально быстро оказываться на месте. Для оказания услуги заказчику потребуется предъявить свидетельство о регистрации ТС или ПТС, а также паспорт или водительское удостоверение. Как с физическими, так и с юридическими лицами услуги будут осуществляться согласно договору на оказание услуг эвакуации.

Основным активом фирмы будут эвакуаторы. Для организации бизнеса потребуется закупить 4 единицы техники на сумму 10,12 млн. руб. Также потребуется закупить оборудование для офиса диспетчерской. Подробный перечень необходимого приведен в Табл. 4.

Таблица 4. Перечень оборудования

| Наименование | Цена, руб. | Стоимость, руб. |
|--|------------|-------------------|
| Эвакуаторы | | |
| Эвакуатор Hyundai HD-78 с подъемно-сдвижной платформой | 2 140 000 | 6 420 000 |
| Hyundai HD-78 бортовой с КМУ UNIC URV-374 3 704 500 руб. | 3 700 000 | 3 700 000 |
| Офисная техника и прочее | | |
| Компьютер | 25 000 | 25 000 |
| МФУ | 6 000 | 6 000 |
| Навигационное оборудование | 35 000 | 35 000 |
| Прочее | 40 000 | 40 000 |
| Итого: | | 10 260 000 |

За одну рабочую смену один эвакуатор в среднем обслуживает около 5 вызовов. Учитывая принятые тарифы, размер ожидаемой месячной выручки только с одного эвакуатора составит до 375 тыс. рублей, с 4 единиц техники соответственно до 1,5 млн. руб. Выйти на данные обороты планируется к 4 месяцу работы.

6. Организационный план

Для открытия фирмы будет открыто ИП. Вопросы по руководству будут возложены на индивидуального предпринимателя. В его ведении будут находиться вопросы по подбору персонала, составлению рабочих смен, маркетинговая политика, взаимодействие с партнерами, урегулирование спорных ситуаций с клиентами. На начальном этапе в штат компании будут наняты 4 работника эвакуатора с ненормированным рабочим днем и 2 диспетчера. Штатное расписание и фонд оплаты труда приведены в Табл. 5. В последствие при росте числа заказов и появлении потребности в рабочих сменах количество производственных сотрудников будет увеличено.

В числе основных требований, которые будут предъявляться к работникам эвакуаторов будет наличие водительского удостоверения категории В, С и медицинской справки, хорошее знание районов города, водительский стаж от пяти лет, а также возможность охраняемой стоянки автомобиля. Ведение бухгалтерии и техническое обслуживание будут осуществляться сторонними организациями.

Таблица 5. Штатное расписание и фонд оплаты труда

| Должность | Оклад, руб. | Кол-во, чел. | ФОТ, руб. |
|-------------------------------|-------------|--------------|----------------|
| Работник эвакуатора | 35 000 | 4 | 140 000 |
| Диспетчер | 20 000 | 2 | 40 000 |
| Итого: | | | 180 000 |
| Социальные отчисления: | | | 54 000 |
| Итого с отчислениями: | | | 234 000 |

7. Финансовый план

Инвестиции в открытие службы эвакуации составят 10 470 млн. руб. Статьи стартовых затрат приведены в Табл. 2. Основу прямых производственных расходов составит оплата труда персонала, в основу переменных трат войдет покупка горюче-смазочные материалы. Постоянные затраты включают арендную плату за аренду офиса, рекламу, оплату услуг связи и интернета, амортизацию. Амортизационные отчисления основных средств (автомобильная техника) рассчитаны линейным способом на 10 летний срок.

Показатели выручки, чистой прибыли, постоянных и переменных издержек приведены в Табл. 6. При расчетах учитывалось: достижение планового показателя продаж к 4 месяцу работы, организация 2 рабочих смен для работников эвакуаторов: со второго года работы, 3 рабочих смен: с 4 года работы, увеличение числа диспетчеров до 4 штатных единиц со 2 года работы.

Таблица 6. Постоянные затраты предприятия

| Наименование | Сумма в мес., руб. |
|----------------------------|--------------------|
| Аренда офиса | 7 000 |
| Реклама | 30 000 |
| Телефония и интернет | 5 000 |
| Амортизационные отчисления | 84 500 |
| Итого: | 126 500 |

8. Оценка эффективности

Произведенные в настоящем бизнес-плане расчеты и выведенные интегральные показатели эффективности, сделанные на 5-летний период (см. Табл. 1), позволяют говорить об инвестиционной привлекательности проекта. Несмотря на капиталоемкость вложений средства могут окупиться на 13 месяц работы. Об эффективности проекта службы эвакуации говорят показатели чистой приведенной стоимости (NPV положительный), индекса доходности ($PI > 1$) и внутренней нормы доходности ($IRR > \text{ставки дисконтирования}$).

9. Риски и гарантии

Возможные риски проекта проанализированы в Табл. 7.

Таблица 7. Возможные риски и способы их предотвращения или их последствий

| Риск | Вероятность наступления | Тяжесть последствий | Мероприятия |
|---|-------------------------|---------------------|--|
| Давление конкурентов, демпинг | средняя | средняя | Работа над повышением сервиса, более широкий охват по районам, уменьшение времени прибытия на вызов, работа диспетчерской службы |
| Низкая рентабельность бизнеса | низкая | средняя | Качественная работа над продвижением на рынке, широкий охват районов, установление эффективной ценовой политики |
| Убытки в связи с ложными вызовами, простоями | средняя | низкая | Включение в перечень платных услуг ситуаций с простоями и ложными вызовами, создание черного списка |
| «Трудные водители» (неадекватные, с алкогольным опьянением) | средняя | низкая | Проведение подготовки водителей к нестандартным ситуациям, создание черного списка |

10. Приложения

Приложение 1

План производства и основные финансовые показатели в трехлетней перспективе

| | Год 1 | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1 Инвестиции в оборотные средства | 100 000 | | | | | | | | | | | |
| 2 Выручка, руб. | 450 000 | 750 000 | 1 050 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 |
| 3 Переменные затраты, руб. | 36 000 | 60 000 | 84 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 |
| 4 Постоянные затраты, руб. | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 |
| 5 ФОТ (с отчислениями), руб. | 234 360 | 234 360 | 234 360 | 234 360 | 234 360 | 234 360 | 234 360 | 234 360 | 234 360 | 234 360 | 234 360 | 234 360 |
| 6 Аннуитетный платеж по кредиту, руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 7 Налог ЕНВД | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 |
| 8 Чистая прибыль | 2 0894,2 | 296894,2 | 572894,2 | 986894,2 | 986894,2 | 986894,2 | 986894,2 | 986894,2 | 986894,2 | 986894,2 | 986894,2 | 986894,2 |
| 9 Прибыло ДС | 450 000 | 750 000 | 1 050 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | 1 500 000 |
| 10 Выбыло ДС | 429 106 | 453 106 | 477 106 | 513 106 | 513 106 | 513 106 | 513 106 | 513 106 | 513 106 | 513 106 | 513 106 | 513 106 |
| 11 Денежный поток (CF) | 120 894 | 296 894 | 572 894 | 986 894 | 986 894 | 986 894 | 986 894 | 986 894 | 986 894 | 986 894 | 986 894 | 986 894 |
| 12 Денежный поток НИ | 120 894 | 417 788 | 990 683 | 1 977 577 | 2 964 471 | 3 951 365 | 4 938 259 | 5 925 154 | 6 912 048 | 7 898 942 | 8 885 836 | 9 872 730 |

| | Год 2 | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 1 Инвестиции в оборотные средства | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 |
| 2 Выручка, руб. | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 |
| 3 Переменные затраты, руб. | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 |
| 4 Постоянные затраты, руб. | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 |
| 5 ФОТ (с отчислениями), руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 Аннуитетный платеж по кредиту, руб. | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 |
| 7 Налог УСН 6% | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 |
| 8 Чистая прибыль | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 |
| 9 Прибыло ДС | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 |
| 10 Выбыло ДС | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 |
| 11 Денежный поток (CF) | 12 005 265 | 14 137 799 | 16 270 333 | 18 402 867 | 20 535 401 | 22 667 936 | 24 800 470 | 26 933 004 | 29 065 538 | 31 198 072 | 33 330 607 | 35 463 141 |
| 12 Денежный поток НИ | | | | | | | | | | | | |

| | Год 3 | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 |
| 1 Инвестиции в оборотные средства | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 |
| 2 Выручка, руб. | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 |
| 3 Переменные затраты, руб. | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 | 132 500 |
| 4 Постоянные затраты, руб. | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 | 468 720 |
| 5 ФОТ (с отчислениями), руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 Аннуитетный платеж по кредиту, руб. | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 | 26 246 |
| 7 Налог УСН 6% | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 | 2 132 534,2 |
| 8 Чистая прибыль | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 |
| 9 Прибыло ДС | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 | 867 466 |
| 10 Выбыло ДС | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 | 2 132 534 |
| 11 Денежный поток (CF) | 37 595 675 | 39 728 209 | 41 860 743 | 43 993 278 | 46 125 812 | 48 258 346 | 50 390 880 | 52 523 414 | 54 655 949 | 56 788 483 | 58 921 017 | 61 053 551 |
| 12 Денежный поток НИ | | | | | | | | | | | | |

Материал <http://www.openbusiness.ru/>