

Бизнес-план аптеки для животных

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

1. Резюме проекта

Цель проекта – открытие ветеринарной аптеки для розничной реализации ветеринарных препаратов. Ассортимент аптеки также будет включать зоотовары и корма для домашних животных. Площадь торговой точки составит 40 кв. метров. Месторасположение – крупный жилой район города с населением более 300 тыс. человек, 1-я линия домов.

Данный бизнес-план составлен для обоснования экономической эффективности проекта. Объем стартовых вложений в открытие – 1 225 000 руб. Источник – собственные денежные средства. Срок окупаемости проекта – 20 месяцев. Подготовительный период проекта (с учетом получения фармацевтической лицензии) – 90 дней.

Ключевые финансовые показатели проекта

Ставка дисконтирования, %	17
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	2 330 406
Чистая прибыль проекта, руб.	73 500 — 116 000
Рентабельность продаж, %	7,1
Срок окупаемости (PP), мес.	20
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	22
Индекс прибыльности (PI)%	1,9

2. Описание отрасли и компании

Бизнес, связанный с оказанием услуг для домашних животных, обычно подразделяют на три сегмента: зоомагазины, ветеринарные клиники (включая ветеринарные кабинеты) и ветеринарные аптеки. Ветеринарная аптека представляет собой заведение, в котором можно приобрести лекарственные препараты для питомцев и получить консультацию продавца-ветеринара по выбору препаратов. В отличие от ветеринарных клиник, веткабинетов и зоомагазинов, ветеринарных аптек на рынке существует гораздо меньше. Первая ветеринарная клиника была открыта в Москве в первой половине 18 века и была предназначена для обслуживания конезаводов. На сегодня, по примерным оценкам, в России существует около тысячи ветаптек. Отдельные ветаптеки встречаются довольно редко. Зачастую аптечные пункты находятся при ветеринарных клиниках и кабинетах, что является удобным как для клиентов, которые могут приобрести необходимые препараты сразу же после посещения ветеринара, так и для самих клиник, для которых аптечные пункты служат дополнительным источником дохода. В связи с узостью направления для расширения целевой аудитории ветеринарные клиники нередко избирают формат, совмещенный с зоомагазином.

Целью настоящего проекта является открытие ветеринарной клиники для реализации лекарственных препаратов, а также зоотоварами и кормами (формат ветаптека+зоомагазин) и обеспечение стабильной деятельности в данном направлении. Краткосрочной задачей является достижение окупаемости проекта и извлечение прибыли, долгосрочной – расширение рынка сбыта и открытие новых торговых точек. Миссией ветеринарной аптеки будет удовлетворение спроса населения на качественные медицинские препараты и предоставление консультационных услуг по выбору товаров в формате «у дома».

Местоположением ветеринарной аптеки будет густонаселенный район города с населением более 300 тыс. человек. Торговая точка будет расположена на оживленной улице, на первой линии домов. Площадь помещения ветеринарной аптеки составит 40 кв. метров.

Организационно-правовая форма для ветаптеки станет ИП. Код ОКВЭД – 52.31 – розничная торговля фармацевтическими препаратами. Система налогообложения – упрощенная. Объект налогообложения величина дохода, уменьшенная на величину расхода 15%.

Обязанности по руководству будут возложены на индивидуального предпринимателя, в непосредственном подчинении которого будет находиться торговый персонал (продавцы-консультанты) и наемный персонал, работающий по аутсорсингу (бухгалтерия).

3. Описание товаров

Основным реализуемым товаром ветеринарной аптеки войдут ветеринарные препараты для лечения и профилактики широкого спектра заболеваний домашних животных, включая собак, кошек, грызунов, птиц, аквариумных рыб и черепах, а также сельскохозяйственного скота. Ассортимент ветеринарной аптеки будет расширен за счет включения в него витаминов, кормов, аксессуаров, и других сопутствующих товаров для ухода за животными. Ценовой сегмент ветеринарной аптеки – средний (полный прейскурант см. в Табл. 1.).

Таблица 1. Перечень товаров

Наименование	Описание	Стоимость руб.
Ветеринарные препараты		
Антигельминтики	Антигельминтики широкого спектра действия для кошек/собак/грызунов. Капли, суспензия, паста, гель, таблетки.	30-1 500
Антиоксиданты и антигипоксанты	Препараты для лечения хронической гипоксии органов и тканей у кошек и собак. Капсулы.	170-250
Антисептики	Антисептики, противовоспалительные, ранозаживляющие препараты. Спреи, флаконы, присыпки.	40-400
Биопрепараты	Вакцины против вирусов и инфекций для кошек/собак/кроликов/проч.	45-1 700
Витамины	Витаминные комплексы, витаминные добавки для собак/кошек/рептилий.	50-3 900
Гепатопротекторы	Препараты для лечения заболеваний печени у кошек/собак. Суспензия, паста, таблетки	250-1 100
Глазные капли	Глазные капли для лечения и профилактики офтальмологических заболеваний у кошек/собак/кроликов	100-150
Гомеопатия	Препараты для лечения гастроэнтерита, гастрита, колита, панкреатита, рвоты, колита, отравления, диспепсии, цистита, комплексной терапии остеопороза, остеомалации, рахита, травм опорно-двигательного аппарата, дерматита, при нарушении обмена веществ, заболеваний репродуктивной системы и молочной железы и проч. (для собак, грызунов, лошадей, рогатого скота)	150-300
Имуностимуляторы	Препараты для коррекции иммунодефицитных состояний, противовирусные препараты для собак/ др. домашним животным/пушным животным/ сельскохозяйственной птицы	60-1 600
Инсектоакарициды	Инсектоакарицидные ошейники, препараты, аэрозоли, спреи для кошек/собак	50-1 900
Контрацептивы	Контрацептивные гормональные препараты для собак/кошек. Капли, таблетки	60-2 700
Кремы, мази, спреи	Кожные мази, спреи для ротовой полости	50-700

Лечение ложной щенности	Препараты для лечения ложной щенности у собак	600-1 350
Нефропротекторы	Препараты для поддержаний функций почек и лечения хронической почечной недостаточности у кошек/собак	100-1 200
НПВС	Нестероидные противовоспалительные препараты для собак/кошек/грызунов/КРС/свиней/лошадей	350-4 000
Пребиотики	Кормовые добавки, напитки, пасты для нормализации микрофлоры ЖКТ собак/кошек/пушных зверей/грызунов	30-1 800
Противомикробные	Препараты для лечения бактериальных инфекций для кошек/собак/домашнего скота	100-2 100
Противорвотные	Средства от укачивания и патологий, сопровождающихся рвотой для собак/кошек	250-850
Стероидные	Стероидные противовоспалительные препараты для кошек/собак/домашнего скота	250-1 100
Успокоительные	Успокоительные и седативные средства для кошек/собак	100-3 200
Ушные капли	Ушные капли для лечения отодектоза для кошек/собак	250-500
Фунгицидные	Фунгицидные препарат для собак/кошек/пушных зверей	30-1 950
Хондропротекторы	Препараты для лечения дегенеративных заболеваний суставов и позвоночника для собак/кошек/грызунов	250-4 500
Корма		
Корма для собак	Корма для собак всех размеров и возрастов. 195 гр. – 20 кг.	90-4 100
Корма для кошек	Корма для кошек (котята, взрослые, пожилые кошки) 195 гр. – 15 кг.	70-1 200
Корма для хорьков	Корма для хорьков	450-600
Корма для кроликов	Корма для кроликов	350-1 000
Корма для грызунов	Корма для грызунов	350-600
Корма для птиц	Корма для птиц	100-400
Корма для рыб	Корма для аквариумных рыб	200-800
Корма для рептилий	Корма для черепах	80-500
Зоотовары		
Аксессуары и амуниция	Рулетки, ошейники, комбинезоны	250-2 500
Груминг	Когтерезки, фурминаторы, шампуни	150-1 500
Игрушки	Игрушки для кошек и собак	150-250
Когтеточки	Когтеточки, дома-когтеточки	800-3 500
Миски, кормушки и поилки	Миски, кормушки, поилки, автокормушки	50-4 000
Наполнители	Наполнители натуральные	150-500
Переноски	Переноски, сумки-переноски	650-1 400
Средства гигиены	Лосьоны для чистки ушей, шампуни. впитывающие пеленки, зубные пасты	130-650
Прочее	Бандажи, защитные воротники, катетеры, попоны, таблеткодаватель,	80-1 050

	дезинфицирующие концентраты, ликвидаторы запаха	
--	--	--

Ассортимент ветаптеки будет сформирован на основе изучения спроса и отзывов на препараты со стороны владельцев домашних животных и анализа предложений конкурентов.

Поскольку деятельность по реализации ветеринарных препаратов относится к фармацевтической, перед открытием ветаптеки будет необходимо получить лицензию, срок действия которой составит 5 лет. Лицензии выдает Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор). Для выдачи лицензии потребуются получить заключение СЭС («Заключение на ведение фармацевтической деятельности в области реализации лекарственных средств для животных»). Полный перечень документов, а также все требования к соискателю лицензии изложены в Постановлении Правительства РФ от 22.11.2011 № 1081 «О лицензировании фармацевтической деятельности». Госпошлина на получение лицензии в 2016 году составит 7 500 руб.

Ключевым документом, регулирующим отношения по реализации лекарственных средств, в том числе предназначенных для животных, является Закон о лекарственных средствах. К лекарственным средствам, предназначенным для лечения животных, предъявляется ряд требований. Они должны иметь надпись «Для животных» (п. 5 ст. 16 Закона о лекарственных средствах) и подлежат государственной регистрации федеральным органом исполнительной власти, в компетенцию которого входит осуществление контроля и надзора в области обращения лекарственных средств (абз. 3 п. 1 ст. 19 Закона о лекарственных средствах).

4. Продажи и маркетинг

Бизнес, связанный с домашними животными, по праву считается островком стабильности даже во времена кризисов. Экономить на домашних животных у россиян не принято. По данным компании Nielsen, за восемь месяцев 2015 года средняя цена за килограмм корма для животных выросла на 9% по сравнению с тем же периодом 2014 года, что не помешало категории вырасти за этот же период на 4% в натуральном выражении и на 13% в денежном. Более того, с начала 2000-х годов число домашних животных в России постепенно увеличивается, что рождает спрос на корма и ветеринарные услуги. По различным оценкам, в 2015 году России насчитывается около 25-30 млн. кошек, 20 млн. собак и около 5 млн. птичек, черепах, грызунов и прочей живности. Это означает, что на каждого третьего россиянина в среднем приходится по одному питомцу. По данным Российской ветеринарной ассоциации, емкость рынка ветеринарных препаратов в России на начало 2015 года составила около \$630 млн. Доля российских препаратов составляет около 35-37%. При этом доля импорта неуклонно увеличивалась в течение 10 лет до 2014 года (с 25 до 65%).

Поскольку ветеринарные аптеки зачастую входят в состав либо располагаются у ветеринарных клиник и центров, для повышения продаж еще на этапе планирования бизнеса будет налажено сотрудничество и созданы контакты с близлежащими ветеринарными клиниками и веткабинетами, не имеющими собственных аптек. Кроме того, для привлечения покупателей планируется использовать некоторые виды рекламы, включая наружную рекламу (световая вывеска над входом, печатную рекламу раздаточного характера и прочие виды).

5. План производства

Ветеринарная аптека будет находиться в густонаселенном районе города с населением более 300 тыс. человек, на первой линии домов, что будет обеспечивать заведению хорошую видимость. В непосредственной близости от ветаптеки будет располагаться ветеринарная клиника, с которой будет заключена договоренность о сотрудничестве. График работы: пн-сб. – с 10:00 до 21:00., вс. – с 10:00 до 19:00.

Помещение под ветеринарную аптеку будет изолированным и иметь отдельный вход. Общая площадь торговой точки составит 40 кв. метров. Стены аптеки будут окрашены в светлые цвета. Стоимость ремонта составит 60 тыс. руб., 215 тыс. руб. потребуется на оснащение помещения необходимым оборудованием. В Табл. 2 представлены основные статьи затрат на оборудование.

Таблица 2. Затраты на оборудование

Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость руб.
Витрина застекленная	10 000	2	20 000
Стеллаж стеклянный	5 000	6	30 000
Рабочее место продавца	8 000	1	8 000
Сплит-система	15 000	1	15 000
Санузел	15 000	1	15 000
Холодильник фармацевтический	35 000	1	35 000
Кассовый аппарат и денежный ящик	20 000	1	20 000
Терминал для оплаты банковскими картами	34 000	1	34 000
Вывеска	20 000	1	20 000
Одежда работников	3 000	1	3 000
Прочее	10 000	1	10 000
Итого:			215 000

Для открытия ветаптеки от индивидуального предпринимателя потребуется высшее или среднее фармацевтическое либо ветеринарное образование и стаж работы по специальности не менее 3-х лет. ИП будет необходимо нанять на работу торговый персонал – продавцов-консультантов (штатное расписание и ФОТ – в Табл. 3). От продавцов-консультантов тоже потребуется ветеринарное образование. При выборе персонала предпочтение будет отдано специалистам с опытом работы ветеринаром ветклиники либо продавцом ветеринарной аптеки. График работы продавцов – сменный. Ведение бухгалтерской деятельности планируется передать на аутсорсинг.

Таблица 3. Штатное расписание и фонд оплаты труда

Должность	Кол-во, чел.	ФОТ, руб.
Продавец-консультант	2	20 000
Итого:		40 000
Отчисления:		12 000
Итого с отчислениями:		52 000

В постоянные издержки основного периода деятельности ветеринарной клиники войдут выплата заработной платы продавцам-консультантам и отчисления в Пенсионный фонд (52 тыс. руб.), арендная плата (40 тыс. руб. из расчета 1 тыс. руб за кв. м.), оплата бухгалтерии (6 тыс. руб.), услуг охраны (1 тыс. руб.). Переменная часть включит закупку ветпрепаратов, траты на рекламу, оплату коммунальных услуг. При достижении плановых оборотов в 320-330 тыс. руб. чистая прибыль ветклиники составит более 70

тыс. руб. Достигнуть данной отметки планируется на 3 месяц работы. При таком объеме продаж стартовые вложения окупятся на 20 месяц.

6. Организационный план

Подготовительный срок до старта продаж составит 90 дней. В него войдут:

1. Выбор помещения и регистрация договора аренды.
2. Подготовка и оборудование помещения.
3. Получения заключения СЭС и Россельхознадзора.
4. Получение лицензии (срок выдачи – до 45 дней).
5. Заключение договоров поставки и формирование ассортимента.
6. Поиск и прием на работу персонала.

Руководство ветеринарной аптекой возьмет на себя индивидуальный предприниматель. Он будет ответственен за: оформление и получение лицензии, получение сертификатов соответствия и гигиенических заключений, организацию и контроль работы торгового персонала, планирование рабочего расписания, ведение переговоров, связанных с поставками, заказами и реализацией ветеринарной продукции и зоотоваров, ведение учета об объемах продаж, обеспечение надлежащего состоянии помещения для хранения препаратов. Продавцы-консультанты, в свою очередь, будут ответственны за прием и выкладку товара, процесс продажи, предоставление консультаций клиентам, поддержание чистоты в торговом зале.

7. Финансовый план

Инвестиции в открытие ветеринарной аптеки составят 1 225 000 руб. Статьи инвестиционных затрат представлены в Табл. 4.

Таблица 4. Инвестиционные затраты

Статья затрат	Сумма, руб.
Ремонт помещения	60 000
Закупка оборудования	215 000
Процедуры регистрации и лицензирования + услуги юриста	50 000
Оборотные средства	200 000
Формирование стартового ассортимента	700 000
Итого:	1 225 000

Финансовые показатели проекта по выручке, издержкам и чистой прибыли, рассчитанные на пятилетний период, приведены в Приложении 1. Условия, принятые при расчетах: достижение планового объема продаж в течение 3 месяцев работы, выплата арендной платы в течение 2 месяцев подготовительного периода, ежегодный рост уровня продаж в связи с увеличением клиентской базы.

8. Оценка эффективности проекта

Произведенные в бизнес-плане расчеты позволяют говорить об эффективности проекта. При соблюдении плана продаж ветеринарная аптека окупится через 20 месяцев.

Таблица 5. Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	17
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	2 330 406
Чистая прибыль проекта, руб.	73 500 — 116 000
Рентабельность продаж, %	7,1
Срок окупаемости (PP), мес.	20
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	22
Индекс прибыльности (PI)%	1,9

9. Риски и гарантии

Особенность данного вида бизнеса состоит в его относительной закрытости. Ветеринарная аптека не является спекулятивным видом бизнеса и требует от предпринимателя и персонала наличия специальных знаний и опыта, а также получения большого числа документов. В связи с этим конкуренция в этом виде деятельности не так высока, как среди зоомагазинов или ветеринарных кабинетов и клиник. На снижение рисков, в первую очередь должно повлиять месторасположение, позиционирование в среднем ценовом сегменте, а также бизнес-модель, предусматривающая двойной формат заведения (ветаптека+зоомагазин).

Основные риски проанализированы в Табл. 6.

Таблица 6. Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
Увеличения срока открытия ветаптеки и рост стартовых издержек	средняя	средняя	Пользования услугами юриста в получении лицензии и разрешений, создание финансовой подушки безопасности
Штрафы проверяющих организаций	низкая	средняя	Наличие лицензии на ведение фармацевтической деятельности, соблюдение установленных норм и требований к ветаптекам, наличие необходимой документации
Нестабильный спрос	низкая	средняя	Формат ветаптека+зоомагазин, скидки постоянным покупателям, маркетинговое продвижение
Появление новых конкурентов	низкая	средняя	Пересмотр отпускных цен, улучшение сервиса, программы лояльности, маркетинговое продвижение

10. Приложения

Приложение 1

План производства и основные финансовые показатели проекта в пятилетней перспективе

	Год 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Инвестиции в оборотные средства	200 000											
Выручка, руб.	0	0	97 874	163 123	326 245	326 245	326 245	326 245	326 245	326 245	326 245	326 245
Переменные затраты, руб.	0	0	37 557	62 595	125 190	125 190	125 190	125 190	125 190	125 190	125 190	125 190
Постоянные затраты, руб.	40 000	40 000	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500
ФОТ (с отчислениями), руб.	0	0	0	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080
Аннуитетный платеж по кредиту, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог УСН 15%	0	0	0	0	12 971	12 971	12 971	12 971	12 971	12 971	12 971	12 971
Чистая прибыль	-40 000	-40 000	-2 183	-14 052	73 504	73 504	73 504	73 504	73 504	73 504	73 504	73 504
Прибыло ДС	0	0	97 874	163 123	326 245	326 245	326 245	326 245	326 245	326 245	326 245	326 245
Выбыло ДС	40 000	40 000	100 057	177 175	252 741	252 741	252 741	252 741	252 741	252 741	252 741	252 741
Денежный поток (CF)	160 000	-40 000	-2 183	-14 052	73 504	73 504	73 504	73 504	73 504	73 504	73 504	73 504
Денежный поток НИ	160 000	120 000	117 817	103 764	177 268	250 772	324 276	397 780	471 283	544 787	618 291	691 795

	Год 2											
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Инвестиции в оборотные средства												
Выручка, руб.	326 245	326 245	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870
Переменные затраты, руб.	125 190	125 190	137 709	137 709	137 709	137 709	137 709	137 709	137 709	137 709	137 709	137 709
Постоянные затраты, руб.	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500
ФОТ (с отчислениями), руб.	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080
Аннуитетный платеж по кредиту, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог УСН 15%	12 971	12 971	15 987	15 987	15 987	15 987	15 987	15 987	15 987	15 987	15 987	15 987
Чистая прибыль	73 504	73 504	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594
Прибыло ДС	326 245	326 245	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870	358 870
Выбыло ДС	252 741	252 741	268 276	268 276	268 276	268 276	268 276	268 276	268 276	268 276	268 276	268 276
Денежный поток (CF)	73 504	73 504	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594	90 594
Денежный поток НИ	765 299	838 803	929 396	1 019 990	1 110 583	1 201 177	1 291 771	1 382 364	1 472 958	1 563 551	1 654 145	1 744 738

	Год 3											
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Инвестиции в оборотные средства												
Выручка, руб.	358 870	358 870	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182
Переменные затраты, руб.	137 709	137 709	143 969	143 969	143 969	143 969	143 969	143 969	143 969	143 969	143 969	143 969
Постоянные затраты, руб.	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500
ФОТ (с отчислениями), руб.	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080
Аннуитетный платеж по кредиту, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог УСН 15%	15 987	15 987	17 495	17 495	17 495	17 495	17 495	17 495	17 495	17 495	17 495	17 495
Чистая прибыль	90 594	90 594	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138
Прибыло ДС	358 870	358 870	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182	375 182
Выбыло ДС	268 276	268 276	276 044	276 044	276 044	276 044	276 044	276 044	276 044	276 044	276 044	276 044
Денежный поток (CF)	90 594	90 594	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138	99 138
Денежный поток НИ	1 835 332	1 925 925	2 025 064	2 124 202	2 223 341	2 322 479	2 421 617	2 520 756	2 619 894	2 719 033	2 818 171	2 917 309

	Год 4											
	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Инвестиции в оборотные средства												
Выручка, руб.	375 182	375 182	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494
Переменные затраты, руб.	143 969	143 969	150 228	150 228	150 228	150 228	150 228	150 228	150 228	150 228	150 228	150 228
Постоянные затраты, руб.	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500
ФОТ (с отчислениями), руб.	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080
Аннуитетный платеж по кредиту, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог УСН 15%	17 495	17 495	19 003	19 003	19 003	19 003	19 003	19 003	19 003	19 003	19 003	19 003
Чистая прибыль	99 138	99 138	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683
Прибыло ДС	375 182	375 182	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494	391 494
Выбыло ДС	276 044	276 044	283 811	283 811	283 811	283 811	283 811	283 811	283 811	283 811	283 811	283 811
Денежный поток (CF)	99 138	99 138	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683	107 683
Денежный поток НИ	3 016 448	3 115 586	3 223 270	3 330 953	3 438 636	3 546 319	3 654 002	3 761 686	3 869 369	3 977 052	4 084 735	4 192 419

	Год 5											
	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Инвестиции в оборотные средства												
Выручка, руб.	391 494	391 494	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806
Переменные затраты, руб.	150 228	150 228	156 488	156 488	156 488	156 488	156 488	156 488	156 488	156 488	156 488	156 488
Постоянные затраты, руб.	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500
ФОТ (с отчислениями), руб.	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080	52 080
Аннуитетный платеж по кредиту, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог УСН 15%	19 003	19 003	20 511	20 511	20 511	20 511	20 511	20 511	20 511	20 511	20 511	20 511
Чистая прибыль	107 683	107 683	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228
Прибыло ДС	391 494	391 494	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806	407 806
Выбыло ДС	283 811	283 811	291 578	291 578	291 578	291 578	291 578	291 578	291 578	291 578	291 578	291 578
Денежный поток (CF)	107 683	107 683	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228	116 228
Денежный поток НИ	4 300 102	4 407 785	4 524 013	4 640 241	4 756 469	4 872 698	4 988 926	5 105 154	5 221 382	5 337 610	5 453 838	5 570 066

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