**Анонс (полный бизнес-план будет предоставлен по требованию)**

**БИЗНЕС ПЛАН ПРОЕКТА**

**«Мост в будущее. Наставники» - сопровождение выпускников детских домов и замещающих семей по технологии наставничества**

**Ханты-Мансийск 2019**

**Автор: Шаламов Андрей Владимирович (моб. 89129024570)**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование проекта | **«Мост в будущее. Наставники» - сопровождение выпускников детских домов и замещающих семей по технологии наставничества** |
| Идея проекта | **Цель - обеспечить успешное жизнеустройство выпускников детских домов и замещающих семей** путем:  - привлечения жителей региона к активному участию в решении этой социальной проблемы  - создания негосударственной региональной системы долгосрочного сопровождения и поддержки выпускников  **Технология**:  создание позитивного социального окружения выпускника через формирование устойчивых пар «наставник – выпускник» и расширение сферы благоприятных контактов  **Результат**: успешная социализация и эффективная самореализация молодых людей во взрослой жизни, в том числе путем участия в волонтерских проектах. |
| Комментарий к идее проекта | Ежегодно в Югре выпускаются во взрослую жизнь свыше 300 детей-сирот. Количество выпускников детских домов и замещающих семей в регионе в возрасте от 18 до 23 лет (благополучателей проекта) составляет около 1,5 тысяч человек.  В России отсутствует системный мониторинг адаптации детей-сирот после выпуска. По разным данным не более 50% выпускников детских домов успешно адаптируются к жизни в обществе. Остальные постепенно опускаются по социальной лестнице.  Экономическая эффективность государственных затрат (свыше 3 млрд. рублей в год на меры поддержки детей-сирот в Югре), на поддержку детей-сирот с учетом их дальнейшей жизненной траектории –невысока и может быть существенно увеличена.  В 2019 году мы планируем создать и сопроводить 25 пар, в 2020 году – 50 пар, в 2021 году – 60 пар. Таким образом, в проекте будут постоянно находиться и получать поддержку около 100 пар, что составит около 7% выпускников в возрасте от 18 до 23 лет.  Экономический эффект от реализации проекта возможно оценивать по объему валового регионального продукта (ВРП), создаваемого успешно жизнеустроенными (трудоустроенными) выпускниками. При этом использовать данные Росстата по ВРП на душу населения - в 2017 году ВРП на душу населения в Югре составил 2,13 млн. рублей. При этом среднегодовые затраты на сопровождения одного выпускника в проекте составляют всего 38,3 тыс. рублей. |
| Характеристика продукта и/или услуги | Создание благоприятной социальной среды для позитивного развития и жизнеустройства путем формирования психологически-совместимой пары «наставник – выпускник» («старший - младший») и осуществление наставнической работы старшим волонтером в отношении младшего подопечного. В результате выпускник успешно адаптируется в новой социальной среде и получает навыки самостоятельной взрослой жизни.  Социальное воздействие осуществляется через совместную деятельность (культурную, трудовую, развлекательную, воспитательную) и общение в парах. Период совместной деятельности пары «наставник – выпускник» не менее 1 года с периодичностью встреч раз в неделю продолжительностью по два часа.  Наставник проходит предварительное специальное обучение для работы в проекте. По мере взаимодействия в парах участникам проекта оказывается методологическая и практическая помощь со стороны психолога и социального педагога (тьюторов) для решения возникающих вопросов. Кроме того, с волонтерами проекта ежемесячно проводятся обучающие и мотивирующие тренинги.  Обязательные общие для выпускников и наставников событийные и профориентационные мероприятия также способствуют достижению цели проекта. |
| Наименование компании (с указанием организационно-правовой формы) | Предполагается, что проект будет реализован с помощью создаваемой автономной некоммерческой организации «Центр развития молодежи и поддержки добровольчества «СВОИ ЛЮДИ» (находится на регистрации в Минюсте, предварительно озвучен плановый срок регистрации 21 июня 2019 года) |
| Социальная составляющая проекта. Решение проблем в сферах | Комплексное воздействие:  Социальная защита и гражданско-патриотическое воспитание детей и молодых людей, находящихся в сложной жизненной ситуации  Организация, развитие волонтерства (добровольчества)  Профессиональное и дополнительное образование и профориентация  Развитие гражданского общества |
| Комментарии к разделу "Социальная составляющая проекта" | Социальная составляющая проекта – адаптация учащихся и выпускников детских домов от 16 до 23 лет к жизни в современном российском обществе, развитие высоких моральных, творческих, лидерских и иных общественно - полезных качеств, формирование ответственной гражданской позиции, осуществление патриотического воспитания и профессиональной ориентации, содействие в трудоустройстве.  Используемая технология – сопровождение и поддержка выпускников социально-зрелыми волонтерами возрастом от 30 лет, подобранными персонально с использованием методов психологической совместимости, имеющими подтверждённый рекомендациями необходимые жизненный опыт и знания, реализующими свою волю и духовную потребность в оказании положительного влияния на развитие, помощи и содействия лицам, испытывающим затруднения в жизнеустройстве. |
| Инновационность | Отсутствие системных аналогов в регионе, готовность команды решать проблему, основной ресурс – гражданское общество (модель волонтерство + фандрайзинг). Построение равноправных отношений в парах, равноценный обмен ресурсами с наставником и обществом |
| Комментарии к разделу «Инновационность» | Важным аспектом проекта является привлечение благополучателей к участию в других волонтерских проектах, тем самым выпускники будут «возвращать» обществу заботу и внимание. Обмен ресурсами между выпускниками и обществом, в том числе наставником, станет равноценным, что обеспечит равные отношения между состоявшимися членами общества и выпускником |

**Ключевые финансовые показатели проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Ключевые финансовые показатели проекта **(за первый год)** | по реалистичному сценарию |
| Инвестиционные расходы, тыс. руб. | 65,0 |
| Выручка, тыс. руб. | 288,0 |
| Необходимый денежный поток от финансовой деятельности (невозвратное финансирование) для достижение запланированных показателей, тыс. руб. | 1 464,6 |
| Финансовый результат первого года, тыс. руб. | (22,3) |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Бизнес-модель проекта** | |  |  |  |  |  |
| **Ключевые партнеры** | | **Ключевые действия** | **Продукты (услуги)** | **Социальное воздействие** | **Отношения с клиентами** | **Сегментация клиентов (по потребностям и доходам)** |
| **Руководители детских домов** – совместная деятельность по предвыпускному и постинтернатному сопровождению молодых людей  Руководители и сотрудники **СОНКО**, осуществляющие работу в смежных областях (образование, психология, профориентация)  **Юридические компании** для защиты жилищных и иных прав  **Уполномоченный по правам ребенка** в автономном округе – методическая поддержка, поддержка при взаимодействии с органами власти, местного самоуправления, другими организациями  **СМИ** для популяризации участия физических и юридических лиц в проекте  **Органы власти и местного самоуправления автономного округу** (окружные департаменты – Соцразвития, Труда и занятости, Образования и молодежной политики, Здравоохранения органы опеки и попечительства муниципалитетов) – методическая поддержка, корректировка государственной политики в регулируемой сфере, проведение конкурсов на получение финансовой поддержки СОНКО, компенсационные выплаты при предоставлении социальных услуг выпускникам  **Организации**, готовые осуществлять пожертвования, **частные лица** - филантропы  **Центр инноваций в социальной сферы Югры**  и  **Фонд Гражданских и социальных инициатив Югры** – поддержка в создании, продвижении и финансировании проекта  **Российские организации** – пилотные площадки внедрения систем наставничества в постинтернатном сопровождении выпускников  (МОО «Старшие братья старшие сестры», Фонд «Хранители детства» и другие)  **Фонд президентских грантов** (президентские гранты.рф) – финансовая поддержка  **Религиозные организации традиционных конфессий –** участие в программах наставничества | | Изучить российский опыт наставничества  Заручиться поддержкой экспертов и руководителей органов власти автономного округа  Зарегистрировать СОНКО  Привлечь в проект специалистов, обучить у экспертов  Создать «пул» волонтеров  Провести обучение волонтеров  Разработать (изучить, перенять) методики работы, утвердить регламент работы, тематику занятий, примерный перечень совместных дел наставнических пар, формы получения обратной связи от участников проекта, разработать формы договоров, заключаемых с участниками проекта, перечень предоставляемых ими документов для участия в проекте.  Создать «пул» воспитанников  Провести тестирование, создать пары наставник - воспитанник  Презентовать проект общественности и органам власти и местного самоуправления  Создать («подключиться») источники финансирования проекта:  - гранты органов власти  - компенсационные выплаты из бюджета за оказанные услуги  - пожертвования юридических лиц  - пожертвования физических лиц | Создание и сопровождение пар «наставник-воспитанник», обеспечивающих оказание социальных услуг благополучателю, реализацию потребностей выпускников.  **Для клиентов - воспитанников, выпускников и молодежи** в сложной жизненной ситуации услуга решает проблему выживания в плохом социальном окружении,  позитивного развития личности и успешного жизнеустройства. При этом мы понимаем, что значительная часть данных клиентов не мотивированы для получения данной услуги, не осознают данной потребности.  Задача проекта для данной категории – найти стимулы для молодежи, заинтересовать интересным сотрудничеством и предложить доверительные, дружеские отношения с наставником.  **Волонтеры –наставники** в процессе услуги удовлетворяет свою потребность востребованности обществом, потребности демонстрировать свои лучшие качества, передавать свои знания и опыт подрастающему поколению, получить дополнительный социальный статус наставника.  Дополнительные Услуги - Программы личностного роста (в том числе для волонтеров), методики диагностики, карты интересов Компьютерные технологии профессиональных интересов и склонностей.  Личные консультации в плане гармонизации семейных отношений, взаимоотношений с детьми | Социальное воздействия будет осуществляться через совместную деятельность (культурную, трудовую, развлекательную, воспитательную) с положительным взрослым.  У воспитанника появятся навыки самостоятельной жизни, понимание важности обязательств и обязанностей, умение обращаться с деньгами, мотивация к образованию и трудоустройству, уверенность в собственных силах и своем позитивном будущем.  Решение проблемы будет выражаться в увеличении доли молодых людей, ассимилировавшихся в современное российское общество, ставших полезными членами общества  Успешная социализация и эффективная самореализация молодежи в области профориентации и жизнеустройства  Возможность осознать свои способности, профессиональные интересы и сделать правильный выбор сферы деятельности и профессии. | Долгосрочные программы работы в парах  Работа в группах  Индивидуальные консультации  Групповые консультации  Индивидуальный подход к клиентам в разработке рекомендаций  Участие в конкурсах и проектах, содействующих профессиональному самоопределению молодежи. Организация и содействие в проведении мероприятий в рамках направления  Мастер классы  Презентации | Воспитанники детских домов и замещающих семей в возрасте 16-18 лет  Выпускники детских домов и замещающих семей в возрасте 18-23 лет  Подростки и молодые люди в возрасте 16-23 лет, находящиеся в сложной жизненной ситуации  Волонтеры – лица, преимущественно старше 30 лет, готовые принять долгосрочное участие в программе, обладающие необходимыми качествами |
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
| **Ключевые ресурсы** | | | **Создаваемая стоимость для клиентов** | | **Каналы** | |
| Категории важных активов:   * Материальные   А. Денежные средства - на первоначальном этапе собственные средства, далее – вышеуказанные источники  Б. Безвозмездная либо льготная аренда муниципальных помещений  В. Мебель, оргтехника – приобретение с последующей компенсацией от муниципалитете либо безвозмездное получение от организаций в качестве поддержки   * Нематериальные (бренды, патенты, автор права, базы Кл, ИТ, технологии)   Необходимо перенять технологию экспертов в данном вопросе (провести обучение для команды проекта), либо приобрести франшизу, либо стать представительством экспертной организации на территории Югры   * Кадры   Привлечение специалистов (психологи, педагоги, специалист по продвижению, юрист, бухгалтер) путем заключения договоров ГПХ и оплата на рыночных условиях.  Привлечение волонтеров через каналы сбыта   * Финансы (собственные, заемные)   Собственные средства на первоначальном этапе становления. Далее – нижеуказанные источники. Заемные средства не привлекаются. | | | Новое качество жизни | | Информационные статьи в СМИ  Личные продажи персонала  Организация мероприятий- презентаций по профориентации молодёжи, тренинги,  мастер-классы с участием образовательных учреждений.  Организация мероприятий по профориентации молодёжи совместно с «Федеральным агентством по делам молодежи» и Департаментом образования и молодежной политики | |
|
|
|
|
|
|
|
|
| **Структура расходов** | | | **Структура доходов** | | | |
| перемен. расходы | постоянные расходы | | 1. Компенсационные выплаты из бюджета автономного округа за оказание услуг выпускникам учреждений и замещающих семей в соответствии со Стандартом Депсоцразвития (необходимо разработать и внедрить данный стандарт) по тарифам, утвержденным РСТ Югры. 2. Сертификаты, предоставляемые Депсоцразвития на предоставление бесплатных социальных услуг 3. Компенсационные выплаты для НКО и/или субъектов МСП из средств г.Ханты-Мансийска (аренда, мебель и оборудование, консультационные услуги). 4. Гранты – источники любого бюджетного уровня и от организаций 5. Пожертвования – от юридических и физических лиц (российских) 6. Предпринимательская деятельность – открытие дополнительных направлений деятельности дополнительного образования и профориентации (создание гибридной модели) Оплата консультаций, групповых программ, психологических диагностик, тренингов | | | |
| - на оплату труда привлекаемых специалистов – психологов, педагогов (сдельная форма оплаты труда), данные затраты будут переменными до тек пор пока объем сопровождаемых клиентов на вырастет до уровня, обеспечивающего полный рабочий день специалистов | Постоянные затраты:  - на оплату труда постоянных специалистов  - административные расходы  - на продвижение проекта  - на оплату труда консультационного сопровождения (специалист по продвижению, бухгалтерское, налоговое и юридическое сопровождение)  - на аренду помещения и коммунальные расходы  - на проведение мотивационных мероприятий с волонтерами, общих мероприятий проекта | |
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
| **Финансовая устойчивость (рентабельность)** | | | | | | |
| Срок окупаемости бизнес-проекта составляет 15 месяцев (при запланированном количестве создаваемых пар и достигнутых показателях по привлечению финансирования в проект).  Два основных источника поступления денежных средств:  - бюджет автономного округа – компенсационные выплаты за оказанные социальные услуги, грантовая поддержка  - юридические и физические лица – гранты и пожертвования  Данные источники – не гарантированные, поэтому количество создаваемых наставнических пар и объем предоставляемых благополучателям услуг будут корректироваться в зависимости от достигнутого уровня финансирования проекта на текущий период. | | | | | | |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Прогноз движения денежных средств, тыс. руб.**   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Код** | **Наименование статьи** | Инвестиционный месяц |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого за 1 год** | | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | | **1** | **Доходы (компенсации за оказанные услуги)** |  | **4 800** | **4 800** | **4 800** | **9 600** | **14 400** | **19 200** | **24 000** | **28 800** | **33 600** | **40 800** | **48 000** | **55 200** | **288 000** | | **2** | **Фонд оплаты труда (трудовые договора)** |  | **20 000** | **20 000** | **20 000** | **20 000** | **60 000** | **60 000** | **60 000** | **60 000** | **60 000** | **60 000** | **60 000** | **60 000** | **560 000** | | 2.1 | НДФЛ (ФОТ 13%) |  | 2 600 | 2 600 | 2 600 | 2 600 | 7 800 | 7 800 | 7 800 | 7 800 | 7 800 | 7 800 | 7 800 | 7 800 | **72 800** | | **3** | **Взносы (ФОТ)** |  | **6 040** | **6 040** | **6 040** | **6 040** | **18 120** | **18 120** | **18 120** | **18 120** | **18 120** | **18 120** | **18 120** | **18 120** | **169 120** | | 3.1 | Пенсионный фонд (ФОТ 22%) |  | 4 400 | 4 400 | 4 400 | 4 400 | 13 200 | 13 200 | 13 200 | 13 200 | 13 200 | 13 200 | 13 200 | 13 200 | **123 200** | | 3.2 | ФФОМС, ТФОМС (ФОТ 5,1%) |  | 1 020 | 1 020 | 1 020 | 1 020 | 3 060 | 3 060 | 3 060 | 3 060 | 3 060 | 3 060 | 3 060 | 3 060 | **28 560** | | 3.3 | ФСС (ФОТ 0,2%+2,9%) |  | 620 | 620 | 620 | 620 | 1 860 | 1 860 | 1 860 | 1 860 | 1 860 | 1 860 | 1 860 | 1 860 | **17 360** | | **4** | **Сдельная оплата труда** |  | **7 200** | **7 200** | **9 600** | **14 400** | **19 200** | **24 000** | **28 800** | **33 600** | **38 400** | **48 000** | **55 200** | **62 400** | **348 000** | | 4.1 | НДФЛ (Сдельная оплата труда 13%) |  | 936 | 936 | 1 248 | 1 872 | 2 496 | 3 120 | 3 744 | 4 368 | 4 992 | 6 240 | 7 176 | 8 112 | **45 240** | | **5** | **Взносы (сдельная оплата труда)** |  | **2 174** | **2 174** | **2 899** | **4 349** | **5 798** | **7 248** | **8 698** | **10 147** | **11 597** | **14 496** | **16 670** | **18 845** | **105 096** | | 5.1 | Пенсионный фонд (22%) |  | 1 584 | 1 584 | 2 112 | 3 168 | 4 224 | 5 280 | 6 336 | 7 392 | 8 448 | 10 560 | 12 144 | 13 728 | **76 560** | | 5.2 | ФФОМС, ТФОМС (5,1%) |  | 367 | 367 | 490 | 734 | 979 | 1 224 | 1 469 | 1 714 | 1 958 | 2 448 | 2 815 | 3 182 | **17 748** | | 5.3 | ФСС (0,2%+2,9%) |  | 223 | 223 | 298 | 446 | 595 | 744 | 893 | 1 042 | 1 190 | 1 488 | 1 711 | 1 934 | **10 788** | | **6** | **Налог** |  | **288** | **288** | **288** | **576** | **864** | **1 152** | **1 440** | **1 728** | **2 016** | **2 448** | **2 880** | **3 312** | **17 280** | | 6.1 | Налог УСН 6% (например) |  | 288 | 288 | 288 | 576 | 864 | 1 152 | 1 440 | 1 728 | 2 016 | 2 448 | 2 880 | 3 312 | **17 280** | | 6.2 | Налог на прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **0** | | **7** | **Маркетинговые расходы** |  | **22 000** | **22 000** | **22 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **201 000** | | **8** | **Административно-хозяйственные и производственные расходы** |  | **29 000** | **29 000** | **24 300** | **22 300** | **22 300** | **22 300** | **24 300** | **24 300** | **24 300** | **24 300** | **24 300** | **24 300** | **295 000** | | 8.1 | Производственные расходы |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | | 8.2 | Аренда |  | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | **60 000** | | 8.3 | Вывоз ТБО/жкх |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | | 8.4 | CRM-система и IP-телефония, конфигурирование и абонентская плата |  | 10 000 | 10 000 | 5 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | **52 000** | | 8.5 | Транспортные |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | | 8.6 | Услуги связи интернет, хостинг сайта |  | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | **36 000** | | 8.7 | ТО оргтехники |  | 0 | 0 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | **3 000** | | 8.8 | Канцелярия |  | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | **6 000** | | 8.9 | Хозяйственные расходы |  | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | **6 000** | | 8.10 | Бухгалтерские услуги |  | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | **72 000** | | 8.11 | Юридические усуги |  | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | **60 000** | | **8.17** | **Непредвиденные расходы (5%)** |  | **240** | **240** | **240** | **480** | **720** | **960** | **1 200** | **1 440** | **1 680** | **2 040** | **2 400** | **2 760** | **14 400** | | **9** | **Себестоимость без учета налога на прибыль:** |  | **86 654** | **86 654** | **85 079** | **82 569** | **141 138** | **147 628** | **156 118** | **162 607** | **169 097** | **181 956** | **191 690** | **201 425** | **1 692 616** | | **10** | **Итого себестоимость:** |  | **86 942** | **86 942** | **85 367** | **83 145** | **142 002** | **148 780** | **157 558** | **164 335** | **171 113** | **184 404** | **194 570** | **204 737** | **1 709 896** | | **11** | **Рентабельность продаж** |  | **51,3%** | **51,3%** | **50,4%** | **23,0%** | **26,6%** | **20,2%** | **16,7%** | **14,1%** | **12,3%** | **10,6%** | **9,2%** | **8,1%** | **14,8%** | | **12** | **Денежный поток от операционной деятельности** |  | **-82 142** | **-82 142** | **-80 567** | **-73 545** | **-127 602** | **-129 580** | **-133 558** | **-135 535** | **-137 513** | **-143 604** | **-146 570** | **-149 537** | **-1 421 896** | | **13** | **Инвестиционные расходы** | **65 000** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | | 13.1 | Расходы на подготовку проекта | 65 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | | **14** | **Денежный поток от финансовой деятельности** | **0** | **84 607** | **84 607** | **82 984** | **75 751** | **131 430** | **133 467** | **137 564** | **139 601** | **141 638** | **147 912** | **150 968** | **154 023** | **1 464 553** | | 14.1 | Собственный капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | | 14.2 | Заемный капитал |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | | 14.3 | Невозвратное финансирование (гранты, пожертвование) |  | 84 607 | 84 607 | 82 984 | 75 751 | 131 430 | 133 467 | 137 564 | 139 601 | 141 638 | 147 912 | 150 968 | 154 023 | 1 464 553 | | 14.4 | Погашение основного долга |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | | 14.5 | Погашение процентов |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | | 14.6 | Выплаты дивидендов |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | | **15** | **Нераспределенная прибыль (CashFlow)** | **-65 000** | **2 464** | **2 464** | **2 417** | **2 206** | **3 828** | **3 887** | **4 007** | **4 066** | **4 125** | **4 308** | **4 397** | **4 486** | **42 657** | |  | **Прибыль нарастающим итогом** | **-65 000** | **-62 536** | **-60 071** | **-57 654** | **-55 448** | **-51 620** | **-47 733** | **-43 726** | **-39 660** | **-35 534** | **-31 226** | **-26 829** | **-22 343** | **-22 343** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Код** | **Наименование статьи** | **2 год (квартальная разбивка)** | | | | **Итого за год** | **3 год (квартальная разбивка)** | | | | **Итого за год** | **Итого по проекту** | | **1 квартал** | **2 квартал** | **3 квартал** | **4 квартал** | **1 квартал** | **2 квартал** | **3 квартал** | **4 квартал** | | **1** | **Доходы (компенсации за оказанные услуги)** | **84 000** | **98 400** | **108 000** | **117 600** | **408 000** | **132 000** | **144 000** | **156 000** | **168 000** | **600 000** | **1 296 000** | | **2** | **Фонд оплаты труда (трудовые договора)** | **180 000** | **180 000** | **180 000** | **180 000** | **720 000** | **180 000** | **180 000** | **180 000** | **180 000** | **720 000** | **2 000 000** | | 2.1 | НДФЛ (ФОТ 13%) | 23 400 | 23 400 | 23 400 | 23 400 | **93 600** | 23 400 | 23 400 | 23 400 | 23 400 | **93 600** | **260 000** | | **3** | **Взносы (ФОТ)** | **54 360** | **54 360** | **54 360** | **54 360** | **217 440** | **54 360** | **54 360** | **54 360** | **54 360** | **217 440** | **604 000** | | 3.1 | Пенсионный фонд (ФОТ 22%) | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | **158 400** | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | **158 400** | **440 000** | | 3.2 | ФФОМС, ТФОМС (ФОТ 5,1%) | 9 180 | 9 180 | 9 180 | 9 180 | **36 720** | 9 180 | 9 180 | 9 180 | 9 180 | **36 720** | **102 000** | | 3.3 | ФСС (ФОТ 0,2%+2,9%) | 5 580 | 5 580 | 5 580 | 5 580 | **22 320** | 5 580 | 5 580 | 5 580 | 5 580 | **22 320** | **62 000** | | **4** | **Cдельная оплата труда** | **108 000** | **122 400** | **132 000** | **141 600** | **504 000** | **168 000** | **180 000** | **192 000** | **204 000** | **744 000** | **1 596 000** | | 4.1 | НДФЛ (Сдельная оплата труда 13%) | 14 040 | 15 912 | 17 160 | 18 408 | **65 520** | 21 840 | 23 400 | 24 960 | 26 520 | **96 720** | **207 480** | | **5** | **Взносы (сдельная оплата труда)** | **32 616** | **36 965** | **39 864** | **42 763** | **152 208** | **50 736** | **54 360** | **57 984** | **61 608** | **224 688** | **481 992** | | 5.1 | Пенсионный фонд (22%) | 23 760 | 26 928 | 29 040 | 31 152 | **110 880** | 36 960 | 39 600 | 42 240 | 44 880 | **163 680** | **351 120** | | 5.2 | ФФОМС, ТФОМС (5,1%) | 5 508 | 6 242 | 6 732 | 7 222 | **25 704** | 8 568 | 9 180 | 9 792 | 10 404 | **37 944** | **81 396** | | 5.3 | ФСС (0,2%+2,9%) | 3 348 | 3 794 | 4 092 | 4 390 | **15 624** | 5 208 | 5 580 | 5 952 | 6 324 | **23 064** | **49 476** | | **6** | **Налог** | **5 040** | **5 904** | **6 480** | **7 056** | **24 480** | **7 920** | **8 640** | **9 360** | **10 080** | **36 000** | **77 760** | | 6.1 | Налог УСН 6% (например) | 5 040 | 5 904 | 6 480 | 7 056 | **24 480** | 7 920 | 8 640 | 9 360 | 10 080 | **36 000** | **77 760** | | 6.2 | Налог на прибыль |  |  |  |  | **0** |  |  |  |  | **0** | **0** | | **7** | **Маркетинговые расходы** | **45 000** | **45 000** | **45 000** | **45 000** | **180 000** | **45 000** | **45 000** | **45 000** | **45 000** | **180 000** | **561 000** | | **8** | **Административно-хозяйственные и производственные расходы** | **73 000** | **73 000** | **73 000** | **73 000** | **292 000** | **73 000** | **73 000** | **73 000** | **73 000** | **292 000** | **879 000** | | 8.1 | Производственные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** | | 8.2 | Аренда | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | **60 000** | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | **60 000** | **180 000** | | 8.3 | Вывоз ТБО/жкх | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** | | 8.4 | CRM-система и IP-телефония, конфигурирование и абонентская плата | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 | **36 000** | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 | **36 000** | **124 000** | | 8.5 | Транспортные | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** | | 8.6 | Услуги связи интернет, хостинг сайта | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 | **36 000** | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 | **36 000** | **108 000** | | 8.7 | ТО оргтехники | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | **4 000** | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | **4 000** | **11 000** | | 8.8 | Канцелярия | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | **6 000** | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | **6 000** | **18 000** | | 8.9 | Хозяйственные расходы | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | **6 000** | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | **6 000** | **18 000** | | 8.10 | Бухгалтерские услуги | 21 000 | 21 000 | 21 000 | 21 000 | **84 000** | 21 000 | 21 000 | 21 000 | 21 000 | **84 000** | **240 000** | | 8.11 | Юридические услуги | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | **60 000** | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | **60 000** | **180 000** | | **8.17** | **Непредвиденные расходы (5%)** | **4 200** | **4 920** | **5 400** | **5 880** | **20 400** | **6 600** | **7 200** | **7 800** | **8 400** | **30 000** | **64 800** | | **9** | **Себестоимость без учета налога на прибыль:** | **497 176** | **516 645** | **529 624** | **542 603** | **2 086 048** | **577 696** | **593 920** | **610 144** | **626 368** | **2 408 128** | **6 186 792** | | **10** | **Итого себестоимость:** | **502 216** | **522 549** | **536 104** | **549 659** | **2 110 528** | **585 616** | **602 560** | **619 504** | **636 448** | **2 444 128** | **6 264 552** | | **11** | **Рентабельность продаж** | **14,9%** | **12,9%** | **11,9%** | **11,0%** | **12,5%** | **10,3%** | **9,6%** | **8,9%** | **8,4%** | **9,2%** | **11,5%** | | **12** | **Денежный поток от операционной деятельности** | **-418 216** | **-424 149** | **-428 104** | **-432 059** | **-1 702 528** | **-453 616** | **-458 560** | **-463 504** | **-468 448** | **-1 844 128** | **-4 968 552** | | **13** | **Инвестиционные расходы** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | | 13.1 | Расходы на подготовку проекта | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** | | **14** | **Денежный поток от финансовой деятельности** | **430 762** | **436 873** | **440 947** | **445 021** | **1 753 604** | **467 224** | **472 317** | **477 409** | **482 501** | **1 899 452** | **5 117 609** | | 14.1 | Собственный капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** | | 14.2 | Заемный капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** | | 14.3 | Невозвратное финансирование (гранты, пожертвование) | 430 762 | 436 873 | 440 947 | 445 021 | 1 753 604 | 467 224 | 472 317 | 477 409 | 482 501 | 1 899 452 | **5 117 609** | | 14.4 | Погашение основного долга | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** | | 14.5 | Погашение процентов | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** | | 14.6 | Выплаты дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** | | **15** | **Нераспределенная прибыль (CashFlow)** | **12 546** | **12 724** | **12 843** | **12 962** | **51 076** | **13 608** | **13 757** | **13 905** | **14 053** | **55 324** | **149 057** | |  | **Прибыль нарастающим итогом** | **-9 797** | **2 928** | **15 771** | **28 733** | **28 733** | **42 341** | **56 098** | **70 003** | **84 057** | **84 057** | **84 057** | |