



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА – 2014



ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана медицинского центра проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

Цели проекта:

привлечение инвестиционных средств для открытия медицинского центра;
обоснование экономической эффективности открытия медицинского центра;
разработка поэтапного плана создания и развития медицинского центра.

Описание проекта:

месторасположение – Южный или Юго-Западный АО г. Москвы;
в районе с высокой проходимостью людей;
за пределами Кольцевой линии Московского метрополитена;
на первом этаже здания жилого дома или офисного центра;
общая площадь помещений - **275 кв.м.**

целевая аудитория – городские жители со средним достатком, которые желают получить качественные медицинские услуги за умеренную плату (работники коммерческих и государственных учреждений, семейные пары со средним достатком, граждане, имеющие собственный бизнес);

график работы - 12 часов в день без выходных, за исключением праздничных дней.

Таблица. Стоимость услуг, руб.

Услуги	Средняя стоимость руб.
Функциональная диагностика	
УЗИ	
Гинекология	
Урология	
Отоларингология	
Неврология	
Массаж	

Услуги по стадии лечения

Консультация - осмотр врача с обсуждением дальнейшего плана лечения по проблеме пациента, комплексный плановый осмотр, назначения фармацевтических препаратов или иные медицинские мероприятия.

Профилактика - комплексные плановые или профилактические осмотры и процедуры, назначение препаратов. Также может включать в себя выдачу медицинских книжек или справок для ГИБДД, МВД и иных контролирующих организаций, а также выдачи листов нетрудоспособности.

Диагностика разделяется на лабораторные и инструментальные исследования. Инструментальная диагностика включает диагностические мероприятия с использованием специализированной аппаратуры (например, ЭКГ, УЗИ, МРТ, рентген), а лабораторная предполагает всевозможные анализы.

Лечение - процедурные воздействия, инъекции различных препаратов, а также оперативное вмешательство в амбулаторном объеме.

Стационар - посттравматическую и послеоперационную реабилитацию, восстановление организма.

Структура инвестиционных вложений

Получение разрешительной документации – ***%;

Ремонтные работы – ***%;

Покупка оборудования – ***%;

Пожарная сигнализация – ***%;

Охранная сигнализация – ***%;

Рекламный бюджет – ***%;

Оборотные средства – ***%.

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений – **9,413 млн. руб.**

Чистый доход (NCF) - *** млн.руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн.руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - **2,65 года**

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн.руб. / квартал

Выдержки из исследования:

Объем платных услуг в Москве за последние десять лет вырос в ***раза. Наиболее активный рост происходил в докризисные годы, когда за год объем увеличивался примерно на 20%. В 2008 г. темп прироста замедлился до ***, а к 2010 г. опустился до **. В последние три года прирост составлял **% в год. В 2013 году объем платных услуг в столице составил *** трлн рублей.

Объем платных медицинских услуг, оказанных в Москве, также увеличивался с каждым годом ... В 2013 г. объем платных медицинских услуг приблизился к ***млрд рублей, что на **% больше, чем в предыдущем году.

Доля платных медицинских услуг в общем объеме возрастала на протяжении всего периода за исключением незначительного снижения в 2012 г. В 2011-2013 гг. значение составляло около **, для сравнения, в 2004 г. доля составляла **%.

Темпы прироста цен на УЗИ в большинстве случаев были выше, чем темпы прироста цен первичного приема специалиста. В 2009 г. цена УЗИ выросла на **%, тогда как цена первичного приема – на **. В 2013 г. и УЗИ, и первичный прием подорожали на **%.

Крупнейшая сеть частных медицинских клиник в России принадлежит корпорации «Медси». За счет предоставления максимально широкого спектра услуг, клиника может обслуживать пациентов с различными проблемами со здоровьем, гарантируя им результат.

Еще один крупный игрок на московском рынке - Европейский медицинский центр, совмещающий многопрофильный госпиталь, многофункциональные медицинские центры, стоматологию, детскую поликлинику, клинко-диагностическую и гистологическую лаборатории. Он работает в премиум-сегменте и расположен в ЦАО, поэтому не рассматривается как конкурент планируемого медцентра.

*** респондентов потратили на медицинские услуги за 12 месяцев, предшествовавших июню 2012 г., 10 000 рублей и менее, причем половина потратила *** и менее. У преобладающего числа траты составили от *** до *** тысяч рублей.

Себестоимость оказания услуг на **% состоит из оплаты труда персонала, на **% - из производственных расходов, на 14% - из налогов, относимых на текущие затраты. На коммерческие расходы уходит 4%.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция медицинского центра
- 3.2. Спектр услуг медицинского центра
- 3.3. Разрешительная документация

4. АНАЛИЗ РЫНКА

4.1. Население Москвы

Динамика численности населения

Структура численности населения по возрасту

Структура численности населения по административным округам

4.2. Уровень жизни в Москве

Динамика среднедушевых доходов

Средняя заработная плата в ЮАО и ЮЗАО

Динамика ИПЦ

4.3. Объем рынка платных медицинских услуг

Динамика объема платных услуг

4.4. Ценообразование на рынке платных медицинских услуг

4.5. Крупнейшие игроки на московском рынке платных медицинских услуг

4.6. Тенденции на рынке платных медицинских услуг

4.7. Факторы, влияющие на рынок платных медицинских услуг

4.8. Государственное регулирование платных медицинских услуг

4.9. Потребительские предпочтения

4.10. Прогноз рынка платных медицинских услуг

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Состав персонала
- 5.2. Должностные обязанности персонала

6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 6.1. Ценностное предложение

- 6.2. Целевая аудитория
- 6.3. Конкурентные преимущества
- 6.4. Каналы продвижения

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 7.1. Расположение медицинского центра
- 7.2. Аренда помещения для медицинского центра
- 7.3. Структура использования площадей
- 7.4. Необходимое оборудование
- 7.5. Объемы предоставляемых услуг
- 7.6. График реализации проекта

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 8.1. Первоначальные вложения в проект
 - Динамика инвестиционных вложений*
 - Направления инвестиционных вложений*
- 8.2. Доходы медицинского центра
- 8.3. Расходы медицинского центра
- 8.4. Система налогообложения
- 8.5. Отчет о прибылях и убытках
- 8.6. Отчет о движении денежных средств
- 8.7. Бухгалтерский баланс

9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- 9.1. Методика оценки эффективности проекта
- 9.2. Чистый доход (NCF)
- 9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 9.4. Срок окупаемости (PB)
- 9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 9.6. Индекс прибыльности (PI)
- 9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

- 10.1. Качественный анализ рисков
- 10.2. Анализ чувствительности проекта
- 10.3. Точка безубыточности проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Динамика численности населения Москвы по данным на 1 января в 2004-2013 гг., млн чел.

График 2. Динамика среднедушевых денежных доходов жителей Москвы в 2004-2013* гг., руб.

График 3. Динамика ИПЦ в Москве в 2006-ноябре 2013 гг., %

График 4. Динамика объема платных услуг в Москве по годам в 2004-2013* гг., млрд руб.

График 5. Динамика объема платных медицинских услуг в Москве по годам в 2004-2013* гг., млрд руб.

График 6. Динамика доли платных медицинских услуг в общем объеме платных услуг в Москве по годам в 2004-2013* гг., %

График 7. Динамика цен на медицинские услуги в Москве в 2004-2013* гг., руб.

График 8. Динамика темпов прироста цен на медицинские услуги в Москве в 2005-2013* гг., %

График 9. Динамика оборота организаций (без субъектов малого предпринимательства, бюджетных организаций, банков, страховых и прочих финансово-кредитных организаций) г. Москвы в 2009-2012 гг., млрд руб.

График 10. Учреждения, в которых россияне получали платные медуслуги, %

График 11. Виды платных медицинских услуг, %

График 12. Критерии выбора стоматологической клиники, %

График 13. Загрузка медицинского центра, %

График 14. Динамика инвестиционных вложений в медицинский центр, тыс. руб.

График 15. Динамика выручки медицинского центра

График 16. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения медицинского центра, тыс. руб.

График 17. Динамика чистой прибыли медицинского центра, тыс. руб.

График 18. Движение денежных потоков медицинского центра, тыс. руб.

График 19. Остаток денежных средств на счету медицинского центра, тыс. руб.

График 20. Чистый доход (NCF) медицинского центра, тыс. руб.

График 21. Чистый дисконтированный доход (NPV) медицинского центра, тыс. руб.

График 22. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен

График 23. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен

График 24. Влияние уровня цен на PB, % от уровня цен

График 25. Влияние уровня цен на DPB, % от уровня цен

График 26. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен

График 27. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен

График 28. Точка безубыточности медицинского центра, тыс. руб.

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Изменение структуры населения Москвы по возрасту в 2007-2012 гг.,

Диаграмма 2. Структура населения Москвы по административным округам в 2013 г., % (без Новомосковского и Троицкого АО)

Диаграмма 3. Использование платных медицинских услуг в 2011-2012 гг., %

Диаграмма 4. Средняя сумма, потраченная за последние 12 месяцев, июнь 2012 г., % от использовавших платные медуслуги

Диаграмма 5. Причины, по которым не используют платные медицинские услуги, %

Диаграмма 6. Возможности для оплаты медицинских услуг, % (для тех, кто не пользовался платными медицинскими услугами)

Диаграмма 7. Структура Фонда оплаты труда по видам персонала медицинского центра, %

Диаграмма 8. Структура использования площадей медицинского центра, %

Список карт:

Карта 1. Административное деление Москвы

Список схем:

Схема 1. Портрет потребителя платных медицинских услуг

Список таблиц:

Таблица 1. Параметры проекта

Таблица 2. Показатели эффективности проекта

Таблица 3. Стоимость услуг, руб.

Таблица 4. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников крупных, средних предприятий и некоммерческих организаций городских округов (муниципальных районов) ЮАО в 2012 г., руб.

Таблица 6. Сравнение сетевых медицинских центров

Таблица 7. Персонал медицинского центра

Таблица 8. Площади помещений медицинского центра, кв. м

Таблица 9. Затраты на оборудование для медицинского центра

Таблица 10. Инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.

Таблица 11. Прайс-лист медицинского центра

Таблица 12. Доходы от оказания услуг, тыс.руб.

Таблица 13. Арендная плата

Таблица 14. Постоянные расходы медицинского центра, тыс. руб. в квартал

Таблица 15. Переменные расходы медицинского центра, % от выручки

Таблица 16. Налоговые выплаты медицинского центра, тыс. руб.

Таблица 17. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 18. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Таблица 19. Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Таблица 20. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 21. Показатели эффективности проекта

Таблица 22. Расчет точки безубыточности медицинского центра, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭУ им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**

Е-mail: info@i-plan.ru

Сайт: www.i-plan.ru

Тел.: +7 (495) 645-97-22