

# Проект частного медицинского центра

## Бизнес-план развития на 6 лет



12.10.2022

## Содержание

<b>1. Резюме .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Информация о текущей деятельности Инициатора проекта .....</b>	<b>5</b>
Общая информация .....	5
Анализ текущей хозяйственной деятельности инициатора.....	5
<b>3. Описание проекта .....</b>	<b>9</b>
<b>4. Информация об основных участниках проекта.....</b>	<b>10</b>
<b>5. Описание продукта/услуги.....</b>	<b>11</b>
<b>6. Описание рынка продукции .....</b>	<b>12</b>
<b>7. Социально-экономическое и экологическое воздействие.....</b>	<b>15</b>
Социально-экономическое значение проекта .....	15
Воздействие на окружающую среду .....	15
<b>8. План продаж.....</b>	<b>16</b>
<b>9. Финансовый план.....</b>	<b>18</b>
Доходная часть .....	18
Расходная часть .....	20
Бюджет денежных потоков .....	22
Бюджет прибылей и убытков.....	22
Финансовые индикаторы проекта .....	22
<b>10. План финансирования.....</b>	<b>24</b>
<b>11. Анализ рисков .....</b>	<b>26</b>
<b>Приложение 1.....</b>	<b>28</b>
<b>Приложение 2.....</b>	<b>29</b>

## 1. Резюме

Здоровье – это прекрасный дар, который вручается человеку при рождении. В течение жизни люди должны сами позаботиться о том, чтобы сохранить и приумножить свое здоровье. Как люди не смогут переписать свою жизнь с чистого листа, так и, потеряв здоровье, полностью восстановить его будет невозможно.

К сожалению, болезни преследуют людей повсюду. Экология большого города, неправильное питание, сидячая работа или наоборот чрезмерные нагрузки, усталость стрессы, делают нас практически беззащитными перед заболеваниями.

При помощи квалифицированного специалиста, современных материалов и оборудования можно проводить лечение различной сложности. Спрос на медицинские услуги всегда будут присутствовать на рынке, так как практически каждый человек хоть раз в жизни обращается за медицинскими услугами. В связи с этим, услуги врачей, несмотря на высокую концентрацию в отрасли, были и остаются востребованными.

Концепция проекта предусматривает создание медицинского центра в южной части Бишкека.

Сроки реализации проекта: первый квартал 2023 года

Запуск медицинского центра – май 2023 года

Инициатор проекта: ОсОО «Медик»

Местонахождение проекта: г. Бишкек, ул. XXXXXXXXXXXX, д. XXX

Организационно-правовая форма реализации проекта: Общество с ограниченной ответственностью.

Цель проекта: создание современного, хорошо оснащенного многопрофильного медицинского центра с дневным стационаром. Планируемый центр предполагает оказание медицинских услуг амбулаторно-поликлинического профиля высокого качества по диагностике и профилактике различных форм заболеваний у населения. Предлагаемый перечень медицинских услуг в сочетании с их качеством, будет способствовать высокому уровню конкурентоспособности центра. Социальная ориентация данного центра заключается в том, что кроме задачи получения прибыли, создание центра преследует решение и проблемы охраны здоровья населения.

В последующем виды оказываемых услуг центром могут быть расширены.

Потребителями услуг центра – население южной части города.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Инвестиции в проект, USD	USD
Земельный участок и здание	\$250 000
Инвестиции в земельный участок и здание	\$90 000
Инвестиции в медицинское оборудование, оснащение центра	\$29 173
Оборотный капитал	\$8 267
<b>Всего</b>	<b>\$377 440</b>

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала, долл. США

Источник финансирования	собственные	РКФР	Итого
-------------------------	-------------	------	-------

	инвестировано	доп. инвест.	
Инвестиции в земельный участок и здание	\$250 000	\$90 000	\$340 000
Инвестиции в медицинское оборудование, оснащение центра		\$29 173	\$29 173
Оборотный капитал		\$8 267	\$8 267
<b>Всего</b>	<b>\$250 000</b>	<b>\$8 267</b>	<b>\$119 173</b>
<b>Структура финансирования</b>	<b>68,4%</b>	<b>31,6%</b>	

Приняты следующие условия кредитования:

Валюта кредита	Долл.
Процентная ставка, годовых	5%
Срок погашения, лет	5,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	6
Тип погашения основного долга	равными долями

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала за 6 лет при ставке дисконтирования 17,2% NPV составил 24,2 млн сом (292,1 тыс. долл.)

Внутренняя норма доходности (IRR)	87%
Чистая текущая стоимость (NPV), сом	24 245 766
Окупаемость проекта (простая), лет	2,48
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,75

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию 15 новых рабочих мест в г. Бишкек;
- поступлению дополнительных доходов в бюджет КР;

Среди социальных воздействий проекта можно выделить

- решение проблемы охраны здоровья населения.

## 2. Информация о текущей деятельности Инициатора проекта

### Общая информация

Инициатор проекта – ОсОО Медик. Это частный медицинский центр. Находится по адресу XXXXXXXXXXXX.

ИНН \_\_\_\_\_, Дата регистрации \_\_\_\_\_

ОКПО - \_\_\_\_\_

Компания является плательщиком следующих налогов:

НДС – 0%

НСП – 1%

СФ – 27,25%

Подоходный – 10%

Налог на имущество – XXX в год

Земельный налог – XXX в год

Участники компании:

ФИО \_\_\_\_\_ - XX % доля

ФИО \_\_\_\_\_ - XX % доля

### Основные покупатели

Основными покупателями услуг являются частные лица, живущие в западной части города.

### Основные поставщики расходных материалов

В силу специфики бизнеса, у компании не так много расходных материалов, которые она использует в своей деятельности. В основном это медицинские вата, спирт, шприцы и другие материалы, расходуемые каждый день. Данные расходные материалы закупаются у местных поставщиков на ежемесячной основе. Компания не держит большой запас таких каждодневных материалов. Кроме того, у компании есть ежемесячные расходы на расходные материалы для медицинского оборудования – бумага для ЭКГ, гели, электроды. Данные материалы также закупаются в Бишкеке, у местных оптовых поставщиков медицинских товаров.

### Анализ текущей хозяйственной деятельности инициатора

ОсОО «Медик» работает на рынке уже два года. Штат клиники – XXX человек. Из них XXX человек врачей и XXX человек обслуживающего персонала.

В клинике работают врачи следующих направлений:

Наименование специалиста	Количество специалистов
Врач терапевт	2
Врач отоларинголог	1
Врач-педиатр	2
Врач кардиолог	1
Врач массажист взрослый	1
Врач массажист детский	1

Врач хирург	1
-------------	---

**Активы и Обязательства компании.**

На сегодняшний день у ОсОО Медик нет действующих кредитов, активы компании не обременены.

Активы компании:

актив	Балансовая стоимость	Адрес
Земельный участок, 20 соток	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Земельный участок, 10 соток	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Здание, 400 кв.м.	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Здание, 300 кв.м.	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Мебель	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Медицинское оборудование	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Орг.техника	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
ИТОГО, сом	XXXXXX сом	
ИТОГО, USD	XXXXXX USD	

Земельные участки принадлежат компании на праве частной собственности. Имеются красные книги и другие правоустанавливающие документы:

	адрес	Инвентарный номер	Правоустанавливающий документ	Примечание
Земельный участок, 20 соток	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXX	Расположена действующая клиника
Земельный участок, 20 соток	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXX	
Здание, 400 кв.м.	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXX	Расположена действующая клиника
Здание, 300 кв.м.	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXX	

Просроченных обязательств на сегодняшний день нет.

**Доходы и расходы компании.**

Ценовая политика компании. В настоящее время Компания работает по следующему прайсу:

Наименование услуг	Цена
Первичный приме врача	1000 сом
Повторный прием врача	700 сом
УЗИ внутренних органов	300-1000 сом
ЭКГ	500 сом
Массаж взрослый	1000 сом
Массаж детский	600 сом

Доходы компании за последние три года составили, сом:

	2020	2021	2022
Доход от консультаций	X XXX	X XXX	X XXX
Доход от исследований УЗИ, ЭКГ	X XXX	X XXX	X XXX

Доход от массажа	X XXX	X XXX	X XXX
Прочий доход	X XXX	X XXX	X XXX
Итого, сом	X XXX	X XXX	X XXX

Количественные показатели за последние три года:

	2020	2021	2022
Количество консультаций за год	X XXX	X XXX	X XXX
Количество исследований УЗИ за год	X XXX	X XXX	X XXX
Количество исследований ЭКГ за год	X XXX	X XXX	X XXX
Количество процедур массажа за год	X XXX	X XXX	X XXX

Средние показатели на 1 специалиста:

	2020	2021	2022
Среднее количество консультаций в день	X XXX	X XXX	X XXX
Среднее количество исследований УЗИ в день	X XXX	X XXX	X XXX
Среднее количество исследований ЭКГ в день	X XXX	X XXX	X XXX
Среднее количество процедур массажа в день	X XXX	X XXX	X XXX

Расходы компании за последние три года составили, сом:

	2020	2021	2022
Фонд з/п	X XXX	X XXX	X XXX
Отчисления в СФ	X XXX	X XXX	X XXX
Расходные материалы (для УЗИ, ЭКГ, массажа)	X XXX	X XXX	X XXX
Коммуникационные услуги	X XXX	X XXX	X XXX
Коммунальные услуги	X XXX	X XXX	X XXX
Реклама	X XXX	X XXX	X XXX
Налог на имущество	X XXX	X XXX	X XXX
Земельный налог	X XXX	X XXX	X XXX
Налог на прибыль	X XXX	X XXX	X XXX
Прочие адм. Расходы	X XXX	X XXX	X XXX
Итого, сом	X XXX	X XXX	X XXX

Прибыль компании за последние три года составила, сом:

	2020	2021	2022
Доходы компании	X XXX	X XXX	X XXX
Операционные расходы компании	X XXX	X XXX	X XXX
Операционная прибыль	X XXX	X XXX	X XXX
Налог на прибыль	X XXX	X XXX	X XXX
Чистая прибыль	X XXX	X XXX	X XXX

Денежные потоки компании за последние три года, сом:

	2020	2021	2022
<b>Операционный поток</b>			
Выручка	X XXX	X XXX	X XXX
Платежи	X XXX	X XXX	X XXX
Чистый операционный поток	X XXX	X XXX	X XXX
<b>Финансовый поток</b>			
Полученные кредиты	X XXX	X XXX	X XXX
Погашение кредитов	X XXX	X XXX	X XXX
Выплата дивидендов	X XXX	X XXX	X XXX
Чистый финансовый поток	X XXX	X XXX	X XXX
<b>Инвестиционный поток</b>			
Выручка от реализации активов	X XXX	X XXX	X XXX
Покупка активов	X XXX	X XXX	X XXX
Чистый инвестиционный поток	X XXX	X XXX	X XXX
<b>Чистое изменение денег</b>	<b>X XXX</b>	<b>X XXX</b>	<b>X XXX</b>
Денежные средства на начало	X XXX	X XXX	X XXX
Денежные средства на конец	X XXX	X XXX	X XXX



### 3. Описание проекта

Цель проекта: создание современного, хорошо оснащенного многопрофильного медицинского центра, предоставляющего широкий спектр медицинских услуг высокого качества для населения. Планируемый центр предполагает оказание медицинских услуг амбулаторно-поликлинического профиля высокого качества по диагностике и профилактике различных форм заболеваний у населения. Предлагаемые перечень медицинских услуг в сочетании с их качеством, будет способствовать высокому уровню конкурентоспособности центра. Социальная ориентация данного центра заключается в том, что кроме задачи получения прибыли, создание центра преследует решение и проблемы охраны здоровья населения.

Новый медицинский центр планируется открыть в существующем здании, которое принадлежит компании Медик и расположенном на земельном участке в южной части города, принадлежащем компании на праве собственности.

Концепция проекта предусматривает создание компании, оказывающей такие виды услуг как:

- Прием у врача кардиолога
- Прием у врача гинеколога
- Прием у врача педиатра
- Прием у врача терапевта
- ЭКГ
- УЗИ

Перечень услуг в дальнейшем будет увеличен после того, как филиал освоится на рынке и подберет высококвалифицированный персонал, для оказания качественных услуг.

Для целей проекта планируется использовать двухэтажное здание 99% готовности, расположенное по адресу г.ХХХХХХ, ул. ХХХХХХХХХ. Планируется

- довести до 100% готовности данное здание, произвести ремонт
- закупить медицинское оборудование
- укомплектовать штат мед. центра.

#### 4. Информация об основных участниках проекта

Единственным участником проекта является ОсОО Медик

Для реализации проекта не будет зарегистрировано отдельное ОсОО, новый мед.центр будет филиалом существующего.

Информация о руководителях предприятия: владелец и руководитель медицинского центра – ФИО \_\_\_\_\_. В её/его обязанности входит оперативное управление деятельностью медицинского центра. Участник имеет многолетний опыт работы и знает все тонкости работы предприятия в области медицины. Четкое понимание всех бизнес-процессов способствует наиболее эффективному использованию ресурсов, что позволяет значительно повысить эффективность бизнеса.

Директором филиала приглашен специалист с большим опытом работы в аналогичной сфере.

Ниже дана краткое резюме директора филиала:

**ФИО** \_\_\_\_\_

##### **Образование**

- XXXX-XXXX гг. КГМИ (Кыргызский Государственный Медицинский институт) по специальности: Лечебное дело – врач лечебник
- XXXX-XXXX гг. интернатура на базе ССМП (Станция скорой медицинской помощи) г. Бишкек по специальности: врач общей практики – терапевт

##### **Стаж работы**

- XXXX-XXXX гг. – ОсОО «XXXXXXXX», врач – консультант
- XXXX-XXXX гг. – ОсОО «XXXXXXXX», врач терапевт
- XXXX-XXXX гг. – ОсОО «XXXXXXXX», врач – консультант
- XXXX-XXXX гг. – ОсОО «XXXXXXXX», врач терапевт

##### **Повышение квалификации**

- XXXX-XXXX гг. - \_\_\_\_\_

## 5. Описание продукта/услуги

На начальном этапе планируется оказывать 6 видов услуг:

- Прием у врача кардиолога
- Прием у врача гинеколога
- Прием у врача педиатра
- Прием у врача терапевта
- ЭКГ
- УЗИ

Данный перечень выработан из потребности рынка, так как именно эти услуги пользуются наибольшим спросом среди населения.

Также в случае необходимости будут также работать Остеопат и Массажист в качестве привлеченных специалистов. Медицинский центр будет сотрудничать с данными специалистами посредством предоставления в аренду кабинетов.

## 6. Описание рынка продукции

Институт частной медицины выступает полноценным участником системы здравоохранения Кыргызстана, получив стремительное развитие за последние 10 лет. Развитие рыночных отношений позволяет частному сектору системы здравоохранения Кыргызстана стать действенным механизмом, посредством которого пациент может своевременно получить качественную медицинскую помощь как альтернативу или дополнение к таковой, оказываемой государственными лечебно-профилактическими организациями. Положительная динамика рынка частных медицинских услуг стимулируется растущим спросом со стороны пациентов на медицинскую помощь, соответствующую современным требованиям. Основываясь на успешном опыте экономически развитых стран, где частная медицинская практика занимает преимущественную долю рынка и стала его неотъемлемой частью, можно говорить о том, что Кыргызстан сейчас идет по верному пути, активно развивая сектор предоставления медицинских услуг на коммерческой основе.

В среднем в республике ежегодно лицензируются более 60 юридических и около 300 физических лиц для занятия частной медицинской практикой.

В настоящее время в частной медицинской практике работают около 2000 физических и около 1000 юридических лиц и более 650 коек стационарной службы. Из них более 50% расположены на территории городов Бишкек и Ош. Наиболее распространенные услуги – стоматология, акушерство и гинекология, лабораторная и УЗ-диагностика, косметология и кардиология.

Если в 1998 году существовало около 300 субъектов частных поставщиков медицинских услуг, то к 2022 году их число возросло в 10 раз.

Рост количества предпринимателей, оказывающих медицинские услуги, идет в основном за счет физических лиц, в то время как количество юридических лиц растет не такими быстрыми темпами. Интересным является тот факт, что физических лиц стало больше, чем юридических, начиная с 2001 года. Возможно, это связано с тем, что в 2001 году ввели упрощения в налогообложении малого бизнеса, в данном случае для физических лиц. Для них дали послабление подоходного налога.

### Частные поставщики по виду деятельности



Частная система здравоохранения играет важную роль в общенациональной системе охраны здоровья граждан Кыргызской Республики и способна эффективно выполнять задачи по охране здоровья граждан в государственном масштабе.

Основными условиями для того, чтобы стать провайдером частных медицинских услуг в Кыргызской Республике, необходимо пройти регистрацию, иметь профессиональное образование, соответствующую квалификацию, помещение и медицинское оборудование. При наличии всех необходимых компонентов процесс открытия частного медицинского бизнеса занимает около 30 и менее дней.

Лицензия на осуществление частной медицинской практики в Кыргызской Республике регулируется следующей нормативно-правовой базой:

1. Закон «Об охране здоровья граждан в Кыргызской Республике»
2. Закон «О лицензионно-разрешительной системе в Кыргызской Республике».
3. Постановление Правительства Кыргызской Республики № 203 от 04.04.2017г. «Об утверждении Временного Положения о лицензировании частной медицинской деятельности в Кыргызской Республике».

Основным документом, дающим право на предоставление частных медицинских услуг, является лицензия, выдаваемая уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения - Министерством здравоохранения. В Кыргызской Республике государственные организации здравоохранения не получают лицензию на ведение медицинской деятельности.

Частная медицинская деятельность подлежит обязательному лицензированию. Для получения лицензии клиника должна иметь соответствующее помещение, перечень необходимого медицинского оборудования и персонал с действующими аттестационными сертификатами по заявленным видам деятельности. Рассмотрение заявки происходит в течение 30 календарных дней. Стоимость лицензии 500 сом для физических (индивидуальных предпринимателей) и 1000 сом для юридических лиц.

Действие лицензии распространяется на всю территорию Кыргызской Республики, определенный адрес прописывается как лицензионное условие. Виды оказываемых медицинских услуг прописываются в лицензии, выдача больничных листов также отмечается в лицензии.

Предполагается, что реализация (запуск) настоящего проекта займет три месяца

Таб. Календарный план реализации проекта

Мероприятия\Месяц	2022	2023				
	12	1	2	3	4	5
Проведение маркетингового исследования и разработка ТЭО	X					
Решение вопроса финансирования		X				
Получение кредита		X	X	X		
Ремонт помещения			X	X		
Поиск персонала				X	X	
Поставка оборудования, монтаж				X	X	
Начало работы						X

В соответствии с планом проекта инвестиционная стадия длится 3 месяца. Инвестиционная стадия проекта включает в себя:

- Ремонт здания
- Покупка оборудования
- Наем сотрудников

Оказание услуг планируется начать с мая 2023 года.

ОБРАЗЕЦ

## 7. Социально-экономическое и экологическое воздействие

### Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- создание нового предприятия по предоставлению медицинских услуг;
- поступление в бюджет государства налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение потребностей населения в качественной медицинской помощи и охране здоровья.

В результате реализации проекта создадутся 11 рабочих мест. Планируется повышение квалификации.

### Воздействие на окружающую среду

В целом предприятие не наносит вреда окружающей среде, т.к. предоставление услуг не связано с созданием вредных отходов, в процессе не применяются вредные компоненты и вещества.

## 8. План продаж

Медицинский центр будет располагаться в южной части Бишкека. Основная часть медицинских центров в Бишкек находятся в центральной и южной части. Население, проживающее в северной части Бишкека вынуждено ездить в центр.

Маркетинговая стратегия компания будет направлена на увеличение оказываемых услуг за счет поддержания высокого качества оказываемых услуг по ценам ниже рыночных. Важным моментов является постоянный мониторинг рынка (в частности работы конкурентов) с целью формирования конкурентоспособной цены. Отдельным моментом является повышение узнаваемости клиники за счет проведения рекламных мероприятий (СМИ, распространение листовок). Для этих целей в бюджете проекта предусмотрены расходы на маркетинг.

Программа продаж будет осуществляться на основе прогнозной загруженности клиники.

При формировании цен была учтена покупательная способность пациентов, определяемая средним уровнем их доходов, а также среднерыночными ценами в Бишкеке.

### Планируемые цены на услуги, сом

Средняя стоимость услуг	сом
Консультация штатного врача	500
УЗИ	300
ЭКГ	300

Ниже приведен план продаж

Таб. Реализация медицинский услуг в натуральном выражении

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Количество штатных врачей	5	5	5	5	5	5
Время одной консультации, мин.	30	30	30	30	30	30
Максимальная загруженность, консультации в месяц	14 080	21 120	21 120	21 120	21 120	21 120
Средняя загруженность	20%	40%	70%	80%	80%	80%
Количество консультаций штатных врачей	2 816	8 448	14 784	16 896	19 008	19 008

Таб. Реализация, в натуральном выражении, УЗИ ЭКГ

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Количество диагн. аппаратуры	2	2	2	2	2	2
Время одной диагностики, мин	30	30	30	30	30	30
Максимальная загруженность	5 632	8 448	8 448	8 448	8 448	8 448
Средняя загруженность	20%	40%	70%	80%	80%	80%
Количество исследований	1 126	3 379	5 914	6 758	6 758	6 758

Таб. Реализация, в стоимостном выражении, тыс. сом

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
--	------	------	------	------	------	------



Консультации	1 408 000	4 646 400	8 944 320	11 244 288	13 914 806	15 306 287
УЗИ, ЭКГ, Рентген	337 920	1 115 136	2 146 637	2 698 629	2 968 492	3 265 341
Всего реализация в месяц	1 745 920	5 761 536	11 090 957	13 942 917	16 883 298	18 571 628

ОБРАЗЕЦ

## 9. Финансовый план

Для построения финансовых прогнозов были сделаны некоторые допущения.

### Доходная часть.

По проекту предусмотрен следующий штат врачей:

№	Должность	Количество
<b>Адм.-управленческий персонал</b>		
1	Директор	1
2	Бухгалтер	1
3	Менеджер/ресепшн	1
<b>Итого</b>		<b>3</b>
<b>Медицинский персонал</b>		
1	Кардиолог	1
2	Гинеколог	1
3	Педиатр	1
4	Терапевт	1
5	Врач УЗИ	1
<b>Итого</b>		<b>6</b>
<b>Обслуживающий персонал</b>		
1	Медсестра	3
2	Уборщица	1
3	Дворник	1
<b>Итого</b>		<b>5</b>
<b>Всего по персоналу</b>		<b>15</b>

Предполагается, что возможно такие специалисты как массажист и остеопат – будут привлеченными врачами, которые будут арендовать кабинеты в медицинском центре. Клиника предоставляет данным специалистам полностью оборудованное рабочее место. Стоимость сдачи в аренду кабинета - 7 тыс. сом в месяц. Данный дополнительный доход в финансовом прогнозе не учитывался.

Также клиника будет оказывать услуги УЗИ и ЭКГ.

Ниже приведена планируемая стоимость консультаций для населения:

Средняя стоимость услуг	сом
Консультация штатного врача	500
УЗИ	300
ЭКГ	300

Оказание услуг населению планируется начать с мая 2023 года. При расчете доходной части были сделаны следующие допущения:

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Среднее количество консультаций в месяц	352	704	1 232	1 408	1 584	1 584	1 584
Среднее количество исследований в месяц	141	282	493	563	563	563	563
Количество врачей	5	5	5	5	5	5	5
Количество исследовательской аппаратуры	2	2	2	2	2	2	2
Загруженность одного врача, консультаций в день	3	6	11	13	14	14	14
Загруженность аппаратуры, исследований в день	3	6	11	13	13	13	13

Таб. Прогнозное количество консультаций

2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
------	------	------	------	------	------	------

Средняя загруженность центра - консультации	20%	40%	70%	80%	90%	90%	90%
Средняя загруженность центра - исследования	20%	40%	70%	80%	80%	80%	80%
<i>Среднее количество консультаций в месяц</i>	<i>352</i>	<i>704</i>	<i>1 232</i>	<i>1 408</i>	<i>1 584</i>	<i>1 584</i>	<i>1 584</i>
<i>Среднее количество исследований в месяц</i>	<i>141</i>	<i>282</i>	<i>493</i>	<i>563</i>	<i>563</i>	<i>563</i>	<i>563</i>
Общее количество консультаций в год	2 816	8 448	14 784	16 896	19 008	19 008	19 008
Общее количество исследований в год	1 126	3 379	5 914	6 758	6 758	6 758	6 758

#### Максимальная загруженность

- штатных врачей рассчитывалась исходя из 8-ми часового рабочего дня и 22 рабочих дня в месяце

Таб. Доходы, сом

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
<i>Среднее количество консультаций в месяц</i>	<i>352</i>	<i>704</i>	<i>1 232</i>	<i>1 408</i>	<i>1 584</i>	<i>1 584</i>	<i>1 584</i>
<i>Средняя стоимость одной консультации, сом</i>	<i>500</i>	<i>550</i>	<i>605</i>	<i>666</i>	<i>732</i>	<i>805</i>	<i>886</i>
Выручка от консультационных услуг, сом	1 408 000	4 646 400	8 944 320	11 244 288	13 914 806	15 306 287	16 836 916
<i>Средняя стоимость одного исследования, сом</i>	<i>300</i>	<i>330</i>	<i>363</i>	<i>399</i>	<i>439</i>	<i>483</i>	<i>531</i>
<i>Среднее количество исследований в месяц</i>	<i>141</i>	<i>282</i>	<i>493</i>	<i>563</i>	<i>563</i>	<i>563</i>	<i>563</i>
Выручка от исследовательских услуг, сом	337 920	1 115 136	2 146 637	2 698 629	2 968 492	3 265 341	3 591 875
<b>ИТОГО Выручка</b>	<b>1 745 920</b>	<b>5 761 536</b>	<b>11 090 957</b>	<b>13 942 917</b>	<b>16 883 298</b>	<b>18 571 628</b>	<b>20 428 791</b>

При расчете доходной части учитывалось ежегодное увеличение цен на медицинские услуги в размере 10%.

Показатель	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Базовая цена консультации	500	500	500	500	500	500	500
Базовая цена исследования УЗИ, ЭКГ	300	300	300	300	300	300	300
<i>Динамика роста цены</i>		<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>
Базовая цена консультации с учетом роста цен	500	550	605	666	732	805	886
Базовая цена исследования с учетом роста цен	300	330	363	399	439	483	531

#### Налогообложение.

Согласно законодательству, деятельность в сфере медицинских услуг освобождена от НДС.

Медицинский центр будет являться налогоплательщиком следующих налогов:

наименование налога	ставка
Подоходный налог	10%
Отчисления в СФ	17,25%
НСП	2%
Налог на прибыль	10%
Налог на имущество, сом в год	15 000
Налог на землю, сом в год	5 000

Также были учтены расходы на земельный налог и налог на недвижимость.

**Расходная часть.**

При расчете операционных расходов проекта была учтена инфляция в размере 15% и ежегодная индексация заработной платы – 10%:

Показатель	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Динамика роста расходов (инфляция)		15%	15%	15%	15%	15%
Динамика индексации ФОТ		10%	10%	10%	10%	10%

**Операционные расходы**

Таким образом сумма ежемесячных операционных расходов с учетом инфляции для финансовой модели была взята в следующем размере:

Затраты с учетом инфляции	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ФОТ	285 000	313 500	344 850	379 335	417 269	458 995
Услуги банка	1 000	1 150	1 323	1 521	1 749	2 011
Электроэнергия	15 000	17 250	19 838	22 813	26 235	30 170
Газоснабжение	10 000	11 500	13 225	15 209	17 490	20 114
Водоснабжение + канализация	4 000	4 600	5 290	6 084	6 996	8 045
Интернет	1 200	1 380	1 587	1 825	2 099	2 414
Услуги связи	1 000	1 150	1 323	1 521	1 749	2 011
Канцтовары	1 000	1 150	1 323	1 521	1 749	2 011
Хоз. товары	5 000	5 750	6 613	7 604	8 745	10 057
Обслуживание и ремонт ОС	5 000	5 750	6 613	7 604	8 745	10 057
Реклама и продвижение	35 000	40 250	46 288	53 231	61 215	70 398
Вспомогательные и дезинфицирующие средства	10 000	11 500	13 225	15 209	17 490	20 114
<b>Итого</b>	<b>373 200</b>	<b>414 930</b>	<b>461 495</b>	<b>513 476</b>	<b>571 531</b>	<b>636 397</b>

Ниже дана расшифровка ежемесячных расходов на вспомогательные и дезинфицирующие средства:

Наименование
<b>Комплект спецодежды</b>
<b>Вспомогательные материалы</b>
Марля
Веник
Мыло жидкое
Нетканое полотно
Перчатки резиновые
Перчатки х.б.
Туалетная бумага
Чист. ср-во Comet
Щетка швабра
<b>Дезинфицирующие средства</b>
Каустическая сода
Азотная кислота
Кальцинированная сода
Хлорка

**Расходы на оплату труда, сом**

ФОТ был рассчитан исходя из нижеуказанного штатного расписания

№	Должность	Кол-во	Оклад	ФЗП
<b>Адм.-управленческий персонал</b>				
1	Директор	1	60 000	60 000
2	Бухгалтер	1	30 000	30 000
3	Менеджер/ресепшн	1	20 000	20 000
<b>Итого</b>		<b>3</b>	<b>110 000</b>	<b>110 000</b>
<b>Медицинский персонал</b>				
1	Кардиолог	1	25 000	25 000
2	Гинеколог	1	25 000	25 000
3	Педиатр	1	25 000	25 000
4	Терапевт	2	25 000	50 000
5	Врач УЗИ	1	25 000	25 000
<b>Итого</b>		<b>6</b>	<b>125 000</b>	<b>150 000</b>
<b>Обслуживающий персонал</b>				
1	Медсестра	3	20 000	60 000
2	Уборщица	2	15 000	30 000
3	Дворник	1	15 000	15 000
<b>Итого</b>		<b>6</b>	<b>50 000</b>	<b>105 000</b>
<b>Всего по персоналу</b>		<b>15</b>	<b>285 000</b>	<b>365 000</b>

### Бюджет денежных потоков

Бюджет денежных потоков (Приложение 1) показывает потоки реальных денег, т.е. притоки наличности от оказания медицинских услуг и платежи (оттоки реальных денег). Отчет состоит из 3 частей:

- операционная деятельность: основной вид деятельности, в нашем случае оказание медицинских услуг населению.
- инвестиционная деятельность: вид деятельности, связанной с приобретением или продажей основных фондов компании. Сюда включены платежи поставщикам за приобретенное оборудование, ремонт здания.
- финансовая деятельность: вид деятельности, который приводит к изменениям в размере и составе капитала и заёмных средств компании. Здесь отражен кредит Банка и платежи, направленные на погашение кредита.

### Бюджет прибылей и убытков

Расчет планируемой прибыли и убытков в развернутом виде показан в Приложении 2.

Учитывая специфику бизнеса весь полученный доход медицинского центра поступает в момент признания, так как клиника не оказывает услуги в кредит. Также учитывая сферу деятельности, у компании нет необходимости в больших оборотных средствах на покупку сырья и материалов, вследствие чего у компании нет кредиторской задолженности.

### Финансовые индикаторы проекта

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала за 6 лет при ставке дисконтирования 17,2% составил 24,2 млн. сом

### Финансовые показатели проекта

Внутренняя норма доходности (IRR)	87%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. сом	24 245 766
Окупаемость проекта (простая), лет	2,48
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,75

### Анализ безубыточности проекта, тыс. сом

Период	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Доход от реализации услуг	1 711 686	5 648 565	10 873 487	13 669 527	16 552 253	18 207 479	20 028 227
Балансовая прибыль	-3 605 853	-2 279 191	2 870 941	5 495 542	8 064 883	8 034 217	9 380 917
Полная себестоимость услуг	5 351 773	8 040 727	8 220 016	8 447 376	8 818 416	10 537 411	11 047 875
Постоянные издержки	5 351 773	8 040 727	8 220 016	8 447 376	8 818 416	10 537 411	11 047 875
Переменные издержки							
Сумма предельного дохода	1 711 686	5 648 565	10 873 487	13 669 527	16 552 253	18 207 479	20 028 227
Доля предельного дохода в выручке	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Предел безубыточности	5 351 773	8 040 727	8 220 016	8 447 376	8 818 416	10 537 411	11 047 875
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)			24%	38%	47%	42%	45%

Учитывая специфику проекта, минимальная выручка клиники должна покрывать постоянные расходы. Таблица показывает, что уже на третьем году работы клиника выходит

на точку безубыточности. Минимальный объем, который клиника должна обеспечить при действующих ценах для безубыточной деятельности – 9,1 консультаций в день на одного врача и 9,1 исследований в день на одно медицинское оборудование.

минимальная месячная выручка, сом	617 212	<b>доля</b>
<i>средняя стоимость консультаций</i>	<i>500</i>	<b>81%</b>
<i>средняя стоимость исследований</i>	<i>300</i>	<b>19%</b>
минимальное кол-во реализуемых услуг в месяц		
минимальное количество консультаций	996	
мин.количество консультаций на 1 врача/день	9,1	
минимальное количество исследований	398	
мин.количество исследований на 1 аппарат/день	9,1	

Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (6 лет и 8 мес.), сом

<b>Вид налога</b>	<b>Сумма, сом</b>
НСП	1 733 824
Налог на прибыль	5 956 975
Налог на имущество и транспорт	115 000
Налоги и обязательные платежи от ФОТ	10 507 000
<b>Итого</b>	<b>18 312 800</b>

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 18,3 млн сом за 6,8 лет.

## 10. План финансирования

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таб. Инвестиции проекта, долл.

Инвестиции в проект	USD
Земельный участок и здание	\$250 000
Инвестиции в земельный участок и здание	\$90 000
Инвестиции в медицинское оборудование, оснащение центра	\$29 173
Оборотный капитал	\$8 267
<b>Всего</b>	<b>\$377 440</b>

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала. Источником собственных средств будет выступать действующий медицинский центр ОсОО Медик.

На сегодняшний день часть инвестиций (в виде земельного участка и здания) Инициатором уже вложено в проект, и составляют 250 тысяч долларов. Требуются дополнительные инвестиции в ремонт здания и оснащение клиники:

Источник финансирования	собственные		Банк	Итого
	инвестировано	доп.инвест.		
Инвестиции в земельный участок и здание	\$250 000		\$90 000	\$340 000
Инвестиции в медицинское оборудование, оснащение центра			\$29 173	\$29 173
Оборотный капитал		\$8 267		\$8 267
<b>Всего</b>	<b>\$250 000</b>	<b>\$8 267</b>	<b>\$119 173</b>	<b>\$377 440</b>
Структура финансирования	68,4%		31,6%	

Кредитные средства планируется направить на ремонт и оснащение клиники.

Ниже приведен график инвестиционных расходов проекта:

Мероприятия\Месяц	2022	2023				
	12	1	2	3	4	5
Проведение маркетингового исследования и разработка ТЭО	X					
Решение вопроса финансирования		X				
Получение кредита		X	X	X		
Ремонт помещения			X	X		
Поиск персонала				X	X	
Поставка оборудования, монтаж				X	X	
Начало работы						X

Приняты следующие условия кредитования:

### Условия кредитования

Валюта кредита	Долл.
Процентная ставка, годовых	5%
Срок погашения, лет	5,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	6
Тип погашения основного долга	равными долями



Таб. Выплаты по кредиту, сом

	Всего	2023	2024	2025	2026	2027
Освоение	119 173	119 173	0	0	0	0
начисление %	15 582	4 989	4 635	3 310	1 986	662
Погашено ОД	119 173	13 241	26 483	26 483	26 483	26 483
Погашено %	15 582	4 989	4 635	3 310	1 986	662
Остаток ОД	0	105 932	79 449	52 966	26 483	0

Кредит погашается в полном объеме в 2027, согласно принятым вначале допущениям.

ОБРАЗЕЦ

## 11. Анализ рисков

### SWOT-анализ проекта

Внешняя среда	Возможности	Ежегодное увеличение жителей столицы, за счет внутренней миграции и демографического роста. Все больше жителей нашей столицы предпочитают комфортные условия, и не желают рисковать здоровьем сидя в очередях в государственных поликлиниках.
	Угрозы	Большая конкуренция. Геополитическая ситуация способствует тому, что люди стараются экономить, и откладывать деньги на «неясное» будущее.
Внутренняя среда	Преимущества	Индивидуальный подход к клиентам. Высокий уровень услуг, комфорт. Не дорогие цены на услуги
	Недостатки	Неузнаваемость предприятия (новый проект). Не большой спектр оказываемых услуг

При анализе проектных рисков прежде всего была проанализирована платежеспособность Инициатора и его способность проекта обслуживать кредит \_\_\_\_\_ Банка.

Для прогнозов деятельности проекта были приняты исходные данные в базовых для проекта значениях, а также рассчитаны все показатели проекта в случае если исходные данные проекта (как по доходной, так и по расходной части) будут иметь отклонения от базовых значений. Был произведен сценарный анализ проекта по следующим показателям.

Доходная часть		Базовый сценарий	Сценарий 1 -100 сом	Сценарий 2 -50 сом
Консультация штатного врача	сом	500	600	550
УЗИ	сом	300	400	350
ЭКГ	сом	300	400	350
Расходная часть		Базовый сценарий	Сценарий 1 +10%	Сценарий 2 +15%
Постоянные расходы, в т.ч. ФОТ	сом/в месяц	373 200	410 520	429 180
Капитальная часть		Базовый сценарий	Сценарий 1 +25%	Сценарий 2 +35%
Инвестиции		9 891 400	12 364 250	13 353 390

То есть помимо заложенных прогнозных значений роста цен как продажных, так и закупных, а также индексации з\п были просчитаны три сценария отклонений базовых исходных данных по расходам, доходам и капитальным затратам.

	Базовый	Сценарий 1	Сценарий 2
Чистая прибыль за весь период проекта	22 004 479	1 377 848	-21 368 856
EBITDA за весь период проекта	45 643 623	21 542 100	-426 102
NPV проекта	24 245 766	15 335 902	4 934 744
Период окупаемости	2,48	3,30	4,71

Как видно из таблицы проект имеет хорошую подушку безопасности. Даже при наступлении негативного сценария по всем вышеуказанным факторам Инициатор остается платежеспособным и может выплачивать как проценты, так и тело кредита.

ОБРАЗЕЦ

## Приложение 1. Прогноз движения денег, сом

Наименование	ВСЕГО	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
		год	год	год	год	год	год	год
Остаток денежных средств на начало отчетного периода			165 760	2 012 743	8 881 247	18 309 990	29 571 022	43 771 626
<b>Операционная деятельность</b>								
Поступление	88 425 048	1 745 920	5 761 536	11 090 957	13 942 917	16 883 298	18 571 628	20 428 791
Консультации	72 301 017	1 408 000	4 646 400	8 944 320	11 244 288	13 914 806	15 306 287	16 836 916
Исследования	16 124 031	337 920	1 115 136	2 146 637	2 698 629	2 968 492	3 265 341	3 591 875
Платежи	20 459 415	1 167 247	1 716 464	1 911 965	2 316 085	3 311 778	4 371 024	5 664 854
ФОТ	31 306 125	2 280 000	3 762 000	4 138 200	4 552 020	5 007 222	5 507 944	6 058 739
Операционные расходы	11 475 300	718 933	1 218 827	1 419 734	1 629 694	1 871 148	2 148 820	2 468 144
Проценты за кредит	1 293 315	414 079	384 666	274 761	164 857	54 952	0	0
Налог на прибыль	5 956 975				248 144	1 054 632	1 858 054	2 796 145
НСП	1 733 824	34 234	112 971	217 470	273 391	331 045	364 150	400 565
НДС								
Результат операционной деятельности	67 965 633	578 673	4 045 072	9 178 992	11 626 832	13 571 521	14 200 604	14 763 938
<b>Инвестиционная деятельность</b>								
Поступление								
Выбытие	10 003 800	9 891 400		56 200		56 200		
Приобретение ОС и НА	10 003 800	9 891 400		56 200		56 200		
Результат инвестиционной деятельности	-10 116 200	-9 891 400		-112 400		-112 400		
<b>Финансовая деятельность</b>								
Поступление	10 577 531	10 577 531						
Поступления по вкладам учредителей	686 131	686 131						
Поступления по кредитам	9 891 400	9 891 400						
Выбытие	9 891 400	1 099 044	2 198 089	2 198 089	2 198 089	2 198 089		
Выплаты по дивидендам учредителям								
Выплаты по кредитам	9 891 400	1 099 044	2 198 089	2 198 089	2 198 089	2 198 089		
Результат финансовой деятельности	686 131	9 478 486	-2 198 089	-2 198 089	-2 198 089	-2 198 089		
Чистые потоки денежных средств	58 535 564	165 760	1 846 984	6 868 503	9 428 743	11 261 032	14 200 604	14 763 938
Остаток на конец отчетного периода	58 535 564	165 760	2 012 743	8 881 247	18 309 990	29 571 022	43 771 626	58 535 564

## Приложение 2. Прогноз прибылей и убытков, сом

Наименование	ВСЕГО	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
		год	год	год	год	год	год	год
Доход от реализации продукции, услуг	88 425 048	1 745 920	5 761 536	11 090 957	13 942 917	16 883 298	18 571 628	20 428 791
Консультации	72 301 017	1 408 000	4 646 400	8 944 320	11 244 288	13 914 806	15 306 287	16 836 916
Исследования	16 124 031	337 920	1 115 136	2 146 637	2 698 629	2 968 492	3 265 341	3 591 875
Косвенные налоги	1 733 824	34 234	112 971	217 470	273 391	331 045	364 150	400 565
НДС								
НСП	1 733 824	34 234	112 971	217 470	273 391	331 045	364 150	400 565
Чистая выручка от реализации продукции, услуг	86 691 223	1 711 686	5 648 565	10 873 487	13 669 527	16 552 253	18 207 479	20 028 227
Операционные расходы	42 781 425	2 998 933	4 980 827	5 557 934	6 181 714	6 878 370	7 656 765	8 526 882
ФОТ	31 306 125	2 280 000	3 762 000	4 138 200	4 552 020	5 007 222	5 507 944	6 058 739
Расходы периода	11 475 300	718 933	1 218 827	1 419 734	1 629 694	1 871 148	2 148 820	2 468 144
EBITDA	45 643 623	-1 253 013	780 709	5 533 023	7 761 203	10 004 928	10 914 864	11 901 909
Амортизация	16 388 853	1 938 760	2 675 235	2 387 321	2 100 805	1 885 093	2 880 647	2 520 992
Расходы по процентам за кредиты	1 293 315	414 079	384 666	274 761	164 857	54 952	0	0
Прибыль	27 961 455	-3 605 853	-2 279 191	2 870 941	5 495 542	8 064 883	8 034 217	9 380 917
Налог на прибыль	5 956 975				248 144	1 054 632	1 858 054	2 796 145
Чистая прибыль	22 004 479	-3 605 853	-2 279 191	2 870 941	5 247 398	7 010 251	6 176 163	6 584 771
Кумулятивная чистая прибыль	22 004 479	-3 605 853	-5 885 044	-3 014 103	2 233 295	9 243 545	15 419 708	22 004 479