



**ЭКЦ
ИНВЕСТПРОЕКТ**

Экспертно-консультационный центр

**ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН
МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА
+ маркетинговый анализ
+ финансовая модель**

МОСКВА - 2026

«ВЫПОЛНИЛ»

Генеральный директор

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

_____ А.А. Лумпов

« 27 » марта 2026 г.

М.п.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА + МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ + ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Инвестиции: **133 525 000** руб.

Прогнозный период: **10** лет.

Срок окупаемости: **4.4** года.

Чистая прибыль: ******* руб.

Готовый бизнес-план медицинского центра общей площадью **536** кв. м разработан ЭКЦ «ИнвестПроект» совместно с экспертами медицинского рынка на основе ранее выполненных проектов и показывает, при каких реалистичных условиях данный бизнес может быть успешным.

Активная фин. модель

Активная финансово-экономическая модель разработана ЭКЦ «ИнвестПроект» в программной среде MS Excel с учетом требований инвесторов и крупнейших банков. В условиях неопределенности на рынках позволяет самостоятельно пересчитывать параметры медцентра.

Сценарные расчеты не требуют специальных финансовых или экономических знаний. При приобретении готового бизнес-плана или фин. модели предоставляется инструкция.

Ключевые заказчики бизнес-плана:

- инвесторы и инициаторы проекта
- действующие предприятия для расширения бизнеса
- проектировщики и поставщики оборудования

Возможности готового бизнес-плана:

- рассчитать экономическую привлекательность проекта в условиях санкций
- оценить перспективы выхода на внутренний и внешний рынок
- привлечь частное финансирование
- рассчитать оценочную стоимость для продажи или покупки бизнеса
- контроль реализации инвестпроекта
- объективно оценить состояние предприятия

Готовый бизнес-план медцентра может быть модифицирован:

- по специализации (гинекология, дерматология/венерология, неврология, психология, косметология, реабилитация, хирургия и др.)
- по региону (Московская обл., Санкт-Петербург, Н. Новгород, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Краснодар, Новосибирск и другие крупные города)
- по площади здания (до 1 тыс. кв. м, от 1 до 5 тыс. кв. м, более 5 тыс. кв. м - строительство / аренда / перепрофилирование),
- по профилю (набору услуг, специальностей врачей),
- по ценовой политике (эконом-, бизнес-, премиум),
- по стоимости и ассортименту медицинского оборудования (например, лаборатория, стационар, ВМП),
- по санитарному транспорту (автомобильный транспорт / авиация),
- по стоимости покупки действующего ООО с медицинской лицензией.

Готовый бизнес-план медцентра или медцентра также может быть расширен маркетинговым исследованием по теме.

Готовый бизнес-план содержит **117** страниц, **32** таблицы, **42** графика и **25** диаграмм, а также финансово-экономическая модель **23** вкладки.

Купить или заказать бизнес-план:

<https://expertcc.ru/biznes-plan/meditsina/biznes-plan-meditsinskogo-tsentra/>

Оглавление демо-версии

1.	Резюме проекта	5
2.	Структура площадей медцентра.....	7
3.	Потребность проекта в инвестициях	8
4.	Привлечение и возврат инвестиций	10
5.	Сроки реализации проекта.....	10
6.	Производственные параметры медицинского центра	12
7.	Выручка и загрузка медцентра.....	14
8.	Текущие затраты.....	16
9.	Прямые затраты.....	17
10.	Персонал медцентра	18
11.	Налогообложение	19
12.	Точка безубыточности	20
13.	Чистая прибыль	20
14.	Показатели эффективности проекта	23
15.	Содержание бизнес-плана	25
16.	Список таблиц, графиков, диаграмм	27
17.	О разработчике бизнес-плана	31

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Наименование проекта	«Создание многопрофильного медицинского центра для детей и взрослых».
Дата разработки бизнес-плана	27.03.2026.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации проекта	Москва / ЦФО.
Площадь медцентра	536 м2 в долгосрочной аренде
Прогнозный период	10 лет ежемесячно (с янв. 2027 г. по дек. 2036 г.)
Цель бизнес-плана:	<p>Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров открытия медцентра для подтверждения ее экономической эффективности и привлечения финансирования.</p> <p>Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию медцентра и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований инвестора, органов власти, партнеров.</p>
Тип проекта	Открытие частного медицинского бизнеса.
Концепция медцентра	<ol style="list-style-type: none"> 1. Педиатрическое отделение (педиатрия, в т.ч. на дому, эндокринология, кардиология, хирургия, логопедия, детская стоматология); 2. Отделение для взрослых (терапия, кардиолога, ЛОР, физиотерапия, травматология, функциональная диагностика, рентген, гастроэнтерология, психиатрия, эндокринология, диетология, нутрициология, аллергология-иммунология, онкология, неврология, мануальная терапия, остеопатия, гинекология, урология, массаж, УЗ-диагностика, капельницы, анализы аутсорсинг); 3. Продажа ДМС; 4. Продажа годовых программ.
Отрасль экономики	Частная медицина.
Анализ рынка	<p>На 1 января 2026 в РФ зарегистрировано 18 800 ИП и 67 258 организаций в сфере здравоохранения. Число ИП в области здравоохранения растет быстрее, чем число организаций. За 2025 год рост число клиник замедлился на 0,5%, а рост числа ИП ускорился на 3%.</p> <p>Число врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий, сократилось в 17% регионов</p> <p>В 2025 году объём платных медицинских услуг населению составил 1,89 трлн. руб., что на 17% выше показателя 2024 г.</p>

	<p>Наибольший объём платных медицинских услуг населению пришелся на долю ЦФО – 37%.</p> <p>По темпам роста объёма платных медицинских услуг населению лидерами стали ПФО, СЗФО и ЮФО, а ЦФО и ДФО показали наименьший рост.</p> <p>По предварительным оценкам, выручка от деятельности в сфере здравоохранения составила около 2,77 трлн. руб., прибыль выросла на 22% и составила 120,94 млрд. руб.</p> <p>Уровень рентабельности увеличился и составил 13,16%.</p> <p>Согласно нашим прогнозам, при сохранении текущей тенденции к 2028 году объём платных медицинских услуг населению в РФ может составить 2,06-2,6 трлн. руб.</p>
Целесообразность и предполагаемые условия участия инвесторов в проекте	Организационно-финансовая схема реализации проекта предусматривает финансирование проекта на 100% за счет средств инвестора без привлечения внешних заимствований.
Ключевые конкурентные преимущества проекта	Оказание высококвалифицированной медицинской помощи населению региона с привлечением крупнейших специалистов с многолетним профильным опытом работы.

2. СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ МЕДЦЕНТРА

Для реализации проекта планируется долгосрочная аренда помещения площадью *** м2 по ставке *** руб. / помещение / месяц.

Таблица 1. Структура площадей медцентра по назначению.

№ кабинета	Наименование	м2	кол-во	Итого м2
1. Общие площади				
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
2. Педиатрическое отделение				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
3. Клинико-диагностическое отделение (КДО)				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				

28				
29				
30				
31				
32				

	Итого общая площадь, м2:			536
--	---------------------------------	--	--	------------

Структура площадей финализируется перед подписанием договора аренды.

3. ПОТРЕБНОСТЬ ПРОЕКТА В ИНВЕСТИЦИЯХ

Структура стоимости открытия медицинского центра приведена далее в таблице.

Таблица 2. Основные направления инвестиций.

Направление инвестиций	Итого, руб.
1. ПРОЕКТ	
Консалтинг	
Брендбук	
Обучение до открытия	
Консалтинг после открытия	
Вывеска	
2. СМР	
Косметический ремонт помещений	
Вентиляция	
Пожарная безопасность	
Видеонаблюдение	
3. ОСНАЩЕНИЕ ОБЩИХ ПЛОЩАДЕЙ	
Кабинет главврача, гл. бухгалтера, ст. м/с, отдела работы по ДМС и ЮЛ (2 рабочих места)	
Кабинет приема пищи	
Гардероб	
Ресепшен на 2 рабочих места + отдельно рабочее место для руководителя регистратуры + зона продаж + годовые программы место	
Раздевалка для персонала (шкафчики на ключ)	
Щитовая	
Стерилизационный блок	
Помещение для хранения медицинских отходов и моечная	
Архив	
Котельная	
Коридор	
4. ОСНАЩЕНИЕ ПЕДИАТРИЧЕСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ	
Кабинет врача-педиатра, детского эндокринолога, детского кардиолога	
Кабинет детского врача-хирурга, детского травматолога-ортопеда	
Кабинет врача детского стоматолога, ортодонта, врача профилактической стоматологии	
Санузел для детей	
Коридор	

5. ОСНАЩЕНИЕ ОТДЕЛЕНИЯ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ	
Кабинет вакцинопрофилактики	
Кабинет врача ЛОР	
Кабинет врача УЗИ	
Кабинет физиотерапии 2 кушетки	
Кабинет врача-терапевта, аллерголога-иммунолога, онколога	
Процедурный кабинет, логопед-дефектолог	
Кабинет врача-кардиолога, врача функциональной диагностики, врача-гастроэнтеролога, врача-психиатра	
Кабинет врача-эндокринолога, врача-диетолога, врача-невролога, врача-рефлексотерапевта	
Кабинет врача-хирурга, травматолога-ортопеда, кабинет изготовления стелек	
Процедурный кабинет рентгена со столом + комната управления	
Кабинет врача - мануального терапевта, врача-остеопата, медицинской сестры по массажу	
Кабинет врача акушера-гинеколога, уролога	
Дневной стационар на 2 койки	
Санузел	
Санузел для сотрудников	
Коридор	
6. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ	
Затраты на лицензирование	
7. ПРОЧЕЕ	
Праздник открытия	
8. НОРМИРУЕМЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА	
Итого требуется инвестировать:	133 525 500.

Стоимость создания материально-технической базы медцентра составляет *** руб., а также нормируемые оборотные средства в размере *** руб., необходимые для оплаты операционных затрат, заработной платы и налогов до выхода проекта на самоокупаемость.

Таким образом, для открытия медцентра требуется инвестировать **133 525 500** руб.

Удельная стоимость вложений – *** руб. / м2.

Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.

Как видно из диаграммы выше, основная доля инвестиций приходится на нормируемые оборотные средства – **%, СМР (косметический ремонт) – **% и оснащение отделения для взрослых (КДО) – **%.

При необходимости оптимизации первоначальных инвестиций целесообразно начать с этих статей.

4. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ

Привлечение 100% инвестиций планируется за счет средств инвестора с **1**-го по **-й месяц (открытие медцентра), возврат инвестиций – с **-го по **-й месяц планирования.

Таким образом, **срок окупаемости проекта** (срок возврат инвестиций) составляет **60** месяцев (5,0 года) от начала финансирования или за ** года работы медцентра.

При этом планируется, что у инвестора будет сформирован **резерв** не менее **20%** от суммы инвестиций на случай инфляционного роста цен и непредвиденных затрат.

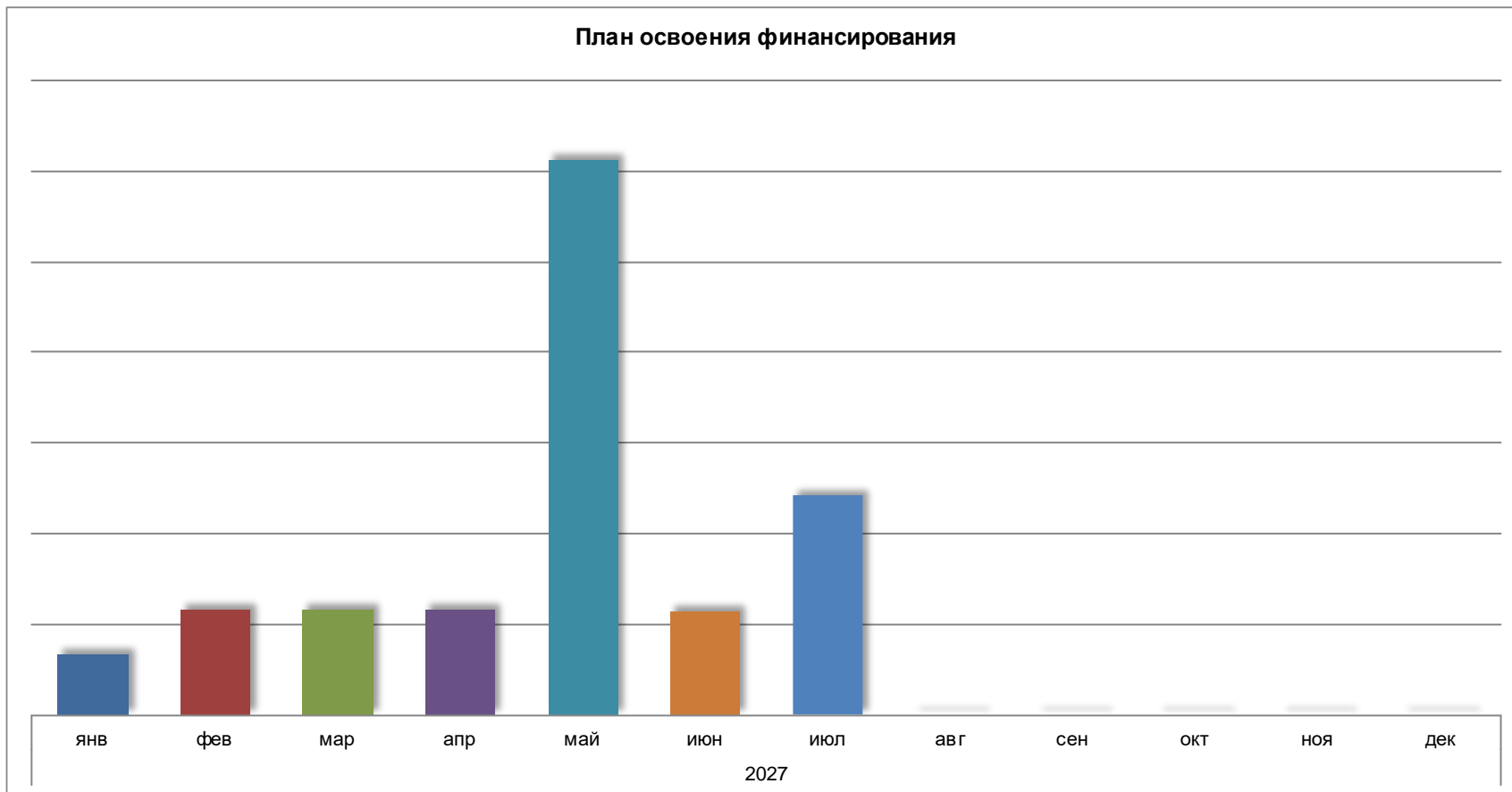
5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**1. Инвестиционный этап:**

- начало проекта: *** г. (1-й месяц),
- открытие медцентра: *** г. (**-й месяц).

2. Эксплуатационный этап:

- выход на самоокупаемость: *** г. (**-й год работы),
- выход на плановую загрузку: *** г. (**-й год работы).

График 1. План освоения финансирования (руб.).



Как видно из графика, основные вложения инвестора требуются в течение первых **7** месяцев от начала реализации проекта.

Годовые программы			
Доля годовых программ от числа первичных пациентов			
Средний чек, руб. / чел. / год			

Таким образом, пропускная способность медцентра оценивается в *** приема в день, *** приемов в смену или *** приема в месяц.

При выходе на плановую загрузку (60% от пропускной способности, начиная с 4-го года работы) плановый объем оказываемых услуг составляет *** приемов в месяц. Плановая выручка при этом – *** руб. в среднем в месяц.

Таблица 4. План загрузки медцентра.

	% от мах	руб. / месяц	приемов / месяц
Загрузка в 1-й год работы *			
Загрузка во 2-й год работы			
Загрузка в 3-й год работы			
Загрузка в 4-й год работы			
Загрузка в 5-й год работы			
Загрузка в 6-й год работы			
Загрузка в 7-й год работы и далее			

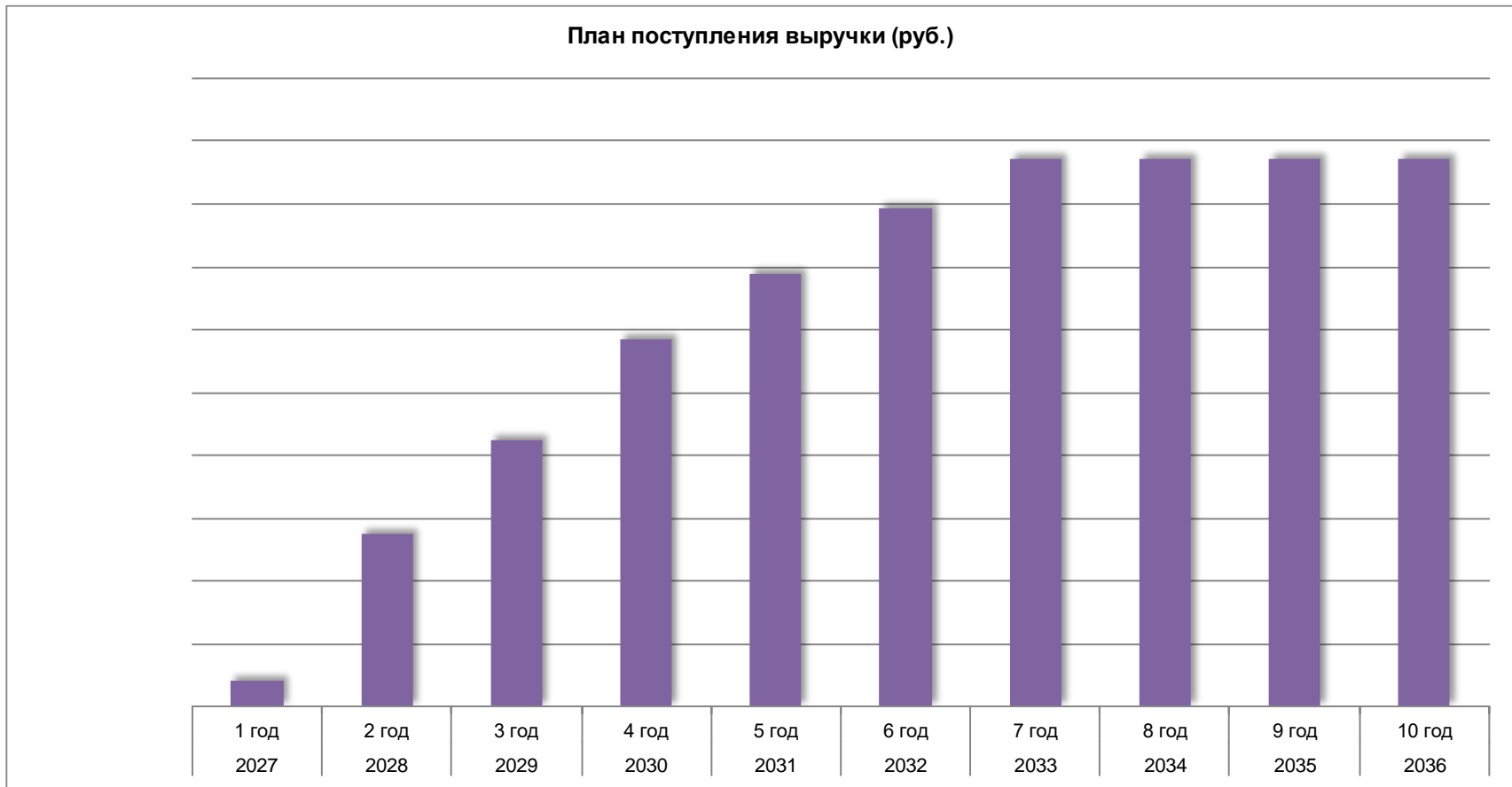
Как следует из таблицы, выход на плановую загрузку планируется с **-го года работы медцентра.

Таблица 5. Целевые параметры проекта.

Параметры	Значения
Рабочих дней в месяц	
Мощность медцентра, приемов в смену	
Средний чек, руб. / прием	
Нагрузка на 1 ставку врача, приемов в день	
Выручка на 1 кв. м / год	
Целевая загрузка медцентра, % от мах	

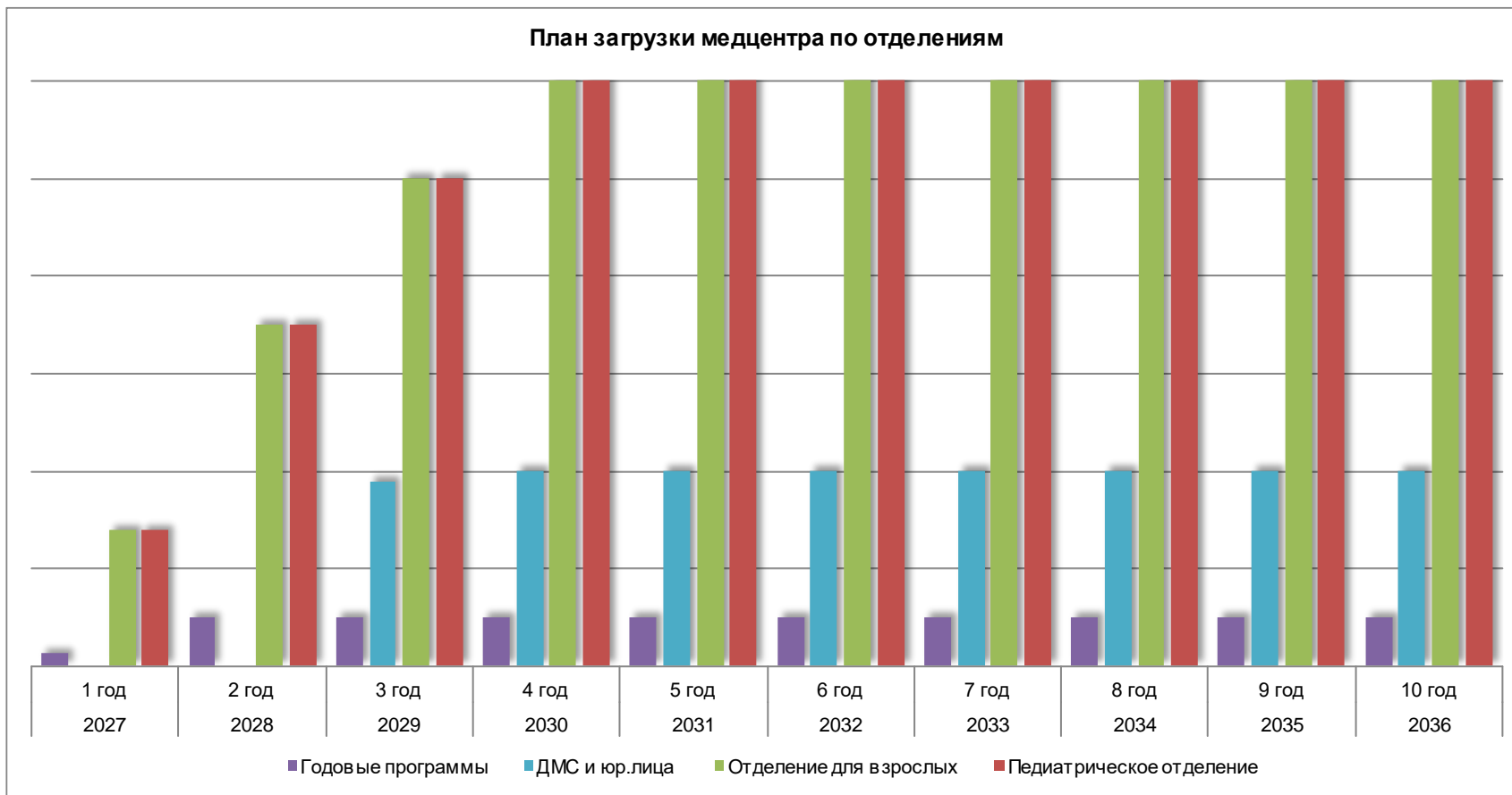
7. ВЫРУЧКА И ЗАГРУЗКА МЕДЦЕНТРА

График 2. План поступления выручки медцентра (руб.).



Как видно из графика, плановая выручка медцентра соответствует плану выхода на проектную мощность.

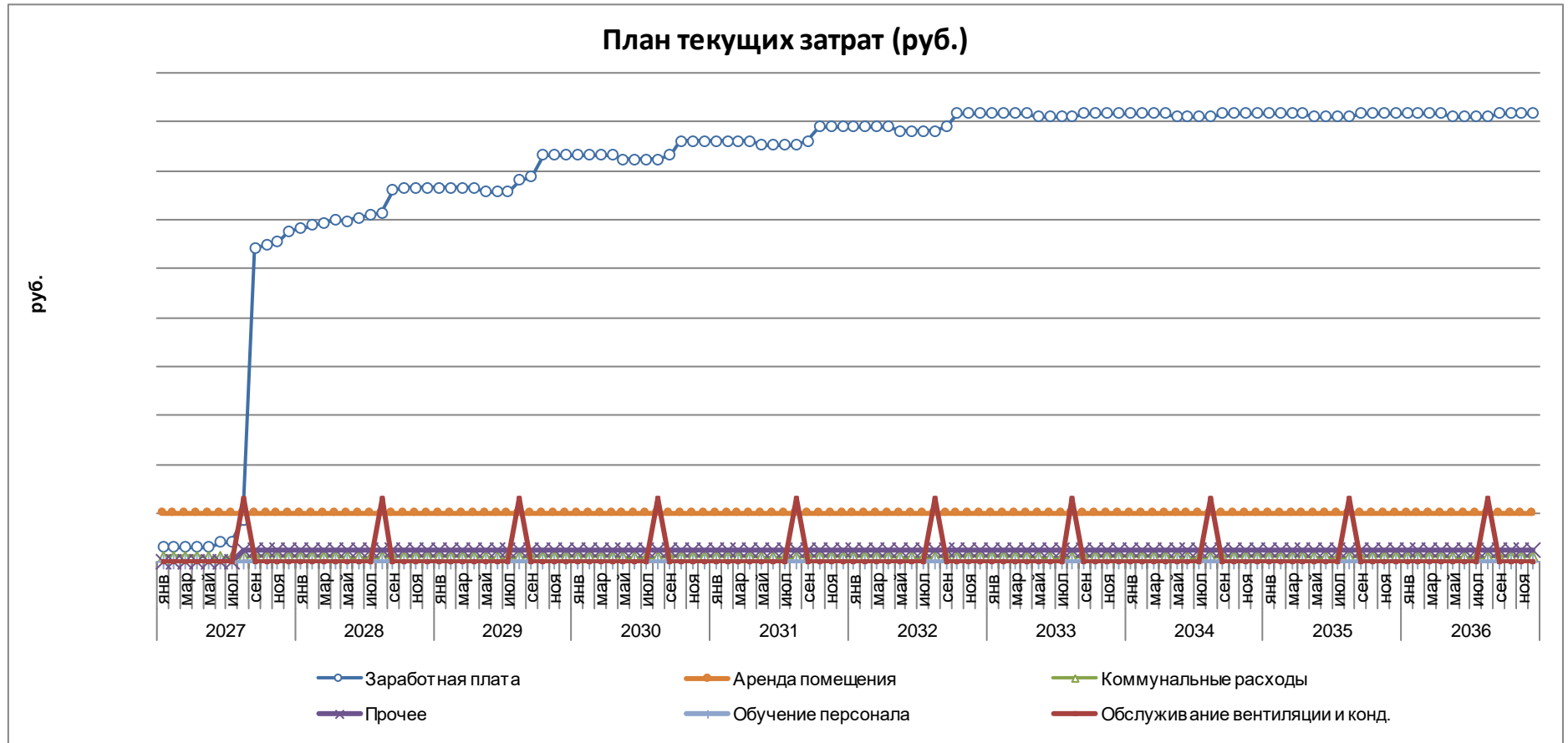
График 3. План загрузки медцентра по отделениям.



В связи с реализацией проекта у предприятия возникают текущие затраты, не зависящие от объема оказываемых услуг и представленные на графике далее.

8. ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ

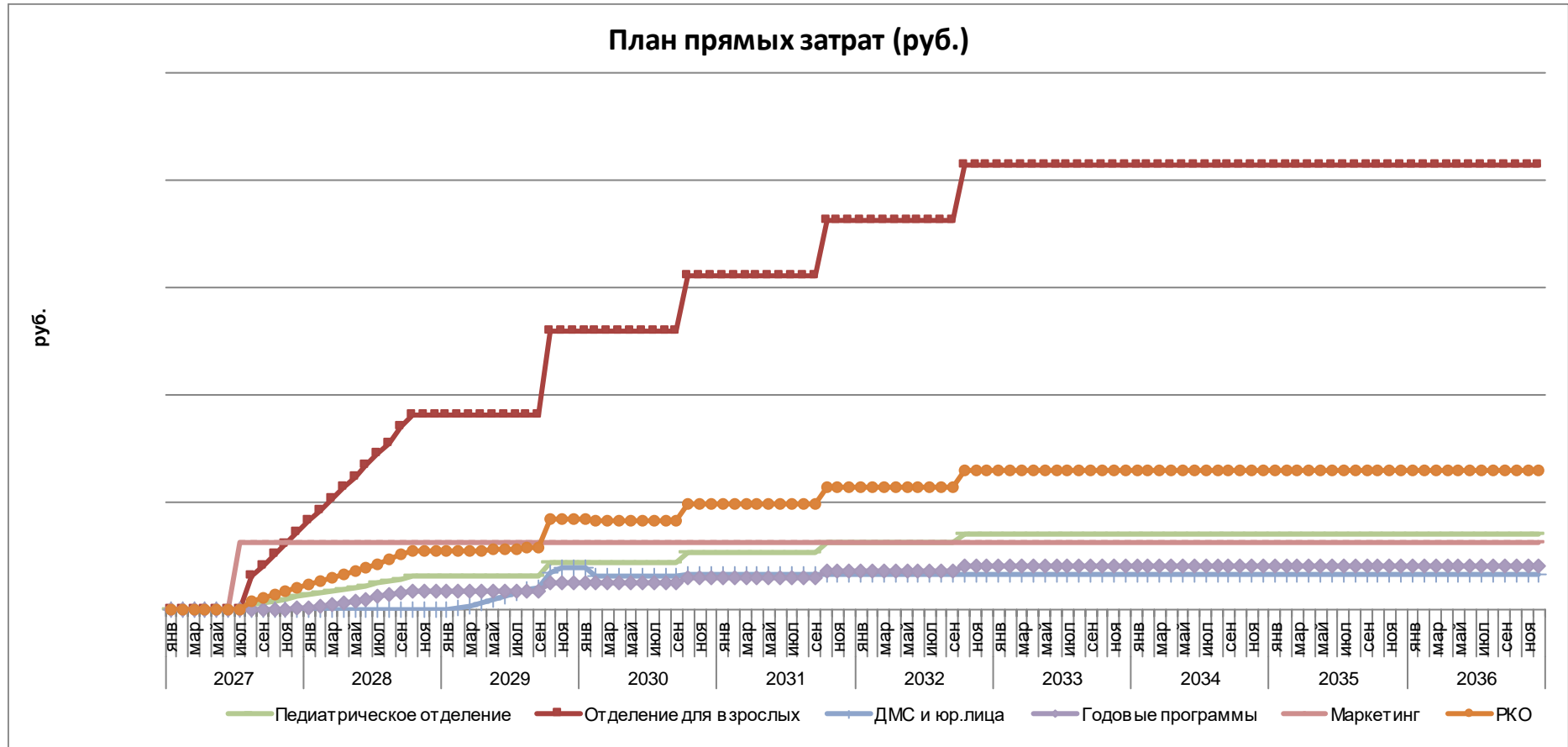
График 4. План текущих затрат (руб.).



Наряду с текущими, у предприятия возникают также и прямые затраты, непосредственно связанные с объемом оказываемых услуг.

9. ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ

График 5. План прямых затрат (руб.).



10. ПЕРСОНАЛ МЕДЦЕНТРА

Для обеспечения функционирования медцентра планируется создание ** ставок, в том числе ** врачебных ставок, с фондом оплаты труда в среднем по *** руб. / месяц, включая мотивацию.

Таблица 6. Персонал и фонд оплаты труда.

№	Персонал по направлениям	Кол-во ставок, ед.	Ставка, руб. / чел. / месяц на руки	Ставка, руб. / чел. / месяц с НДФЛ	Итого фикс + % на руки (без НДФЛ)
1. Административный персонал					
1	Генеральный директор				
2	Главный врач				
3	Главная м/с				
4	Бухгалтер				
5	HR				
6	Операционист				
7	Менеджер по закупкам				
8	Руководитель регистратуры				
9	Администратор-кассир				
10	Руководитель отдела по работе с ДМС и юридическими лицами				
11	Менеджер отдела по работе с ДМС и юридическими лицами				
12	Руководитель отдела продаж годовых программ				
13	Менеджер по продажам годовых программ				
14	Инженер по обслуживанию здания и оборудования				
15	Гардеробщик				
16	Охрана				
17	Уборщики				
Итого по группе:					
2. Педиатрическое отделение					
18	Заведующий педиатрическим отделением				
19	Врач-педиатр				
20	Врач-педиатр на контрактах и на дому				
21	Врач детский эндокринолог				
22	Врач детский кардиолог				
23	Врач детский хирург				
24	Логопед-дефектолог				
25	М/с в педиатрии				
26	Врач детский стоматолог				
27	Ассистент стоматолога				
Итого по группе:					
3. Клинико-диагностическое отделение (КДО)					
28	Заведующий КДО				
29	Врач ЛОР				
30	Врач-физиотерапевт				
31	Врач-хирург				
32	Врач ортопед-травматолог				
33	Врач-рентгенолог				

34	М/с в рентгенологии				
35	Врач-терапевт				
36	Врач-терапевт на контрактах и на дому				
37	Врач-кардиолог				
38	Врач - функциональный диагност				
39	Врач-гастроэнтеролог				
40	Врач-психиатр				
41	Врач-эндокринолог				
42	Врач-диетолог				
43	Врач аллерголог-иммунолог				
44	Врач-маммолог				
45	Врач-онколог				
46	Нутрициолог				
47	Врач-невролог				
48	Врач-рефлексотерапевт				
49	Врач мануальный терапевт				
50	Врач-остеопат				
51	М/с по массажу				
52	Врач акушер-гинеколог				
53	Врач-уролог				
54	Врач УЗИ-диагностики				
55	М/с процедурного кабинета				
56	М/с КДО				
Итого по группе:					
Итого по персоналу:					

Средняя зарплата по медцентру: *** руб. / чел. / месяц (включая НДФЛ, страховые взносы и мотивацию).

Доля ФОТ в выручке при выходе на плановую загрузку: **% от выручки (с учетом НДФЛ и страховых взносов).

Динамика найма персонала и калькуляция ФОТ с мотивацией приведена ежемесячно по каждой ставке в финансово-экономической модели, являющейся неотъемлемой частью бизнес-плана.

11. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Принятой в данном бизнес-плане системой налогообложения является **Общая система налогообложения (ОСН)** с учетом льгот для медицинских учреждений (п. 2 ст. 149 ч. 2 НК РФ):

- **НДС** рассчитан по льготной ставке **0%**, поскольку планируемый медцентр будет лицензироваться и оказывать услуги исключительно по медицинскому профилю;
- **налог на прибыль** по проекту рассчитан по льготной ставке **0%**;
- **налог на имущество** исчисляется в размере **2,2%** от стоимости имущества на балансе;
- **страховые взносы** по ставке **30,2%** на сумму ФОТ.

При выходе на проектную мощность налогообложение составит в среднем по *** руб. / месяц.

Доля налогов в выручке: ***% (при доле <20% оптимизация не планируется).

12. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Безубыточный объем продаж наступает при достижении **% от плановой выручки. Превышение точки безубыточности дает рост прибыли **% на каждый 1% превышения.

По объему: *** приемов / месяц.

По выручке: *** руб. / месяц.

13. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Чистая прибыль (без учета дисконтирования) за прогнозный период и после возврата вложенных средств составит *** руб., что соответствует в среднем по *** руб. в год после возврата инвестиций.

Рентабельность по чистой прибыли: **%.

График 6. Динамика чистой прибыли (руб.).



График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).



14. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

При условии выполнения параметров данного бизнес-плана по проекту будут достигнуты следующие показатели эффективности.

Таблица 7. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значения	Размерность
Параметры сценария		
Общая площадь медцентра		кв. м
Средний чек		руб. / посещение
Мощность медцентра		посещений / смену
Плановая загрузка медцентра		% от max
Доля ФОТ в выручке		% ФОТ от выручки
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка за прогнозный период		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Продажи в конце прогнозного периода		руб. / месяц
Рентабельность по чистой прибыли		%
ЕБИТДА		%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб. / месяц
Налогообложение в конце прогнозного периода		руб. / месяц
Доля налогов в выручке		%
Показатели для кредитора/займодателя		
Сумма средств инвестора		руб.
Сумма кредитных средств		руб.
Общий размер финансирования	133 525 500	руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита (для кредитов)		% / год
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Срок возврата инвестиций		лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая		%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
Чистая прибыль за прогнозный период		руб. / год

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, **NPV**) проекта за прогнозный период составит *** руб. при ставке дисконтирования ** % в год. При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется и за пределами горизонта планирования. Минимум принятия решения по данному показателю >0. При эффективном управлении показатель может быть значительно увеличен.

Индекс рентабельности проекта, или коэффициент возврата инвестиционных средств (Payback Investments, **PI**) = ***. Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период *** руб. (с учетом дисконтирования).

Для традиционных отраслей (строительство, сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт, торговля) этот показатель, как правило, не превышает 2 единиц. Для высокотехнологичных проектов (IT, телеком, media, инновации) показатель

может достигать 3-5 и более единиц. Минимум принятия решения по данному показателю >1,1.

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, **IRR**) – ***%. Данный показатель демонстрирует высокую устойчивость проекта в отношении возможного роста ставок дисконтирования, стоимости оснащения медцентра и рисков невыполнения плана по количеству приемов. Такое значение внутренней доходности обусловлено высокой добавленной стоимостью медицинских услуг в концепции медцентра. Минимум принятия решения по данному показателю > ставки дисконтирования.

Срок окупаемости (срок возврата инвестированных средств) – **5,0** года, из них первые 7 месяцев – инвестиционная стадия, то есть за 4,4 года работы проект генерирует столько же прибыли, сколько было инвестировано.

Чистая прибыль по проекту составляет в среднем по *** руб. в год, которые можно распределять между займодателем (за предоставление инвестиций) и командой проекта. Если чистая прибыль за 2-3 года сопоставима со стоимостью создания проекта, это характеризует проект как **привлекательный** для инвестирования с существенным запасом финансовой прочности.

Кроме того, при **анализе чувствительности NPV проекта** оказалось, что выручка медцентра («средний чек») влияет на прибыль более значительно, чем загрузка (количество приемов), а отрицательное влияние на прибыль оказывает, прежде всего, ФОТ с мотивацией, а также прямые затраты (общеклинические затраты и затраты по отделению для взрослых). Возможность сокращения данных статей значительно повышает экономическую эффективность проекта.

Общий вывод: при условии выполнения параметров бизнес-плана проект является привлекательным для инвестирования и демонстрирует высокий запас финансовой прочности.

Купить или заказать бизнес-план:

<https://expertcc.ru/biznes-plan/meditsina/biznes-plan-meditsinskogo-tsentra/>

15. СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
1.1. ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА	6
1.2. СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ МЕДЦЕНТРА	8
1.3. ПОТРЕБНОСТЬ ПРОЕКТА В ИНВЕСТИЦИЯХ	10
1.4. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ	12
1.5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	12
1.6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ МЕДЦЕНТРА	14
1.7. ВЫРУЧКА И ЗАГРУЗКА МЕДЦЕНТРА	16
1.8. ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	18
1.9. ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ	19
1.10. ПЕРСОНАЛ МЕДЦЕНТРА	20
1.11. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	21
1.12. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	22
1.13. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	22
1.14. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	25
2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР ОТРАСЛИ	27
2.1. ИНФЛЯЦИЯ И ВВП РОССИИ, 2003-2026 ГГ.	27
2.2. ЧИСЛО МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	28
2.3. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ВРАЧАМИ	30
2.4. ОБЪЕМ ОКАЗАННЫХ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ	34
2.5. РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	37
2.6. СРЕДНИЙ ЧЕК	41
2.7. ЦЕНЫ	42
2.8. ВЫРУЧКА	44
2.9. ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	45
2.10. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	46
2.11. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА	47
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	49
3.1. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ И СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ МЕДЦЕНТРА	49
3.2. СРЕДНИЕ ЧЕКИ И ПРОПУСКНАЯ СПОСОБНОСТЬ МЕДЦЕНТРА	51
3.3. ПЛАН ПОСЕЩАЕМОСТИ МЕДЦЕНТРА	53
3.4. ПЛАН ПОСТУПЛЕНИЯ ВЫРУЧКИ	56
3.5. ПЛАН ПОСТУПЛЕНИЯ ВЫРУЧКИ	57
3.6. ПЛАН ТЕКУЩИХ ЗАТРАТ МЕДЦЕНТРА	61

3.7. ПЛАН ПРЯМЫХ ЗАТРАТ МЕДЦЕНТРА	64
3.8. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРОЕКТА	68
4. ПЕРСОНАЛ МЕДЦЕНТРА	71
4.1. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН МЕДЦЕНТРА	71
4.2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЭТАПЫ ОТКРЫТИЯ МЕДЦЕНТРА	71
4.3. ПЕРСОНАЛ И ФОТ	73
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	80
5.1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	80
5.2. КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	83
5.3. РЕКОМЕНДУЕМАЯ СХЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ	85
6. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ	86
6.1. БЕЗУБЫТОЧНЫЙ ОБЪЕМ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ	86
6.2. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ NPV	89
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	91
7.1. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ К РАСЧЕТАМ	91
7.2. ПЛАН ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (CASH FLOW)	93
7.3. ПЛАН ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ (P&L)	97
7.4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	102
7.5. ДОХОДЫ ЗАЙМОДАТЕЛЯ	105
7.6. ДОХОДЫ ИНВЕСТОРА	113
8. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА	117

Готовый бизнес-план содержит **117** страниц, **32** таблицы, **42** графика и **25** диаграмм, а также финансово-экономическая модель **23** вкладки.

16. СПИСОК ТАБЛИЦ, ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ**Список таблиц**

- Таблица 1. Структура площадей медцентра по назначению.
- Таблица 2. Основные направления инвестиций.
- Таблица 3. Пропускная способность медцентра (мах и план) и средние чеки.
- Таблица 4. План загрузки медцентра.
- Таблица 5. Целевые параметры проекта.
- Таблица 6. Персонал и фонд оплаты труда.
- Таблица 7. Показатели эффективности проекта.
- Таблица 8. Структура площадей медцентра по назначению.
- Таблица 9. Средние чеки и пропускная способность МЦ.
- Таблица 10. План загрузки медцентра по годам, 2027-2036 гг.
- Таблица 11. Плановая загрузка, плановая выручка и объем оказываемых услуг.
- Таблица 12. Целевые показатели МЦ.
- Таблица 13. План поступления выручки по годам, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 14. Структура текущих затрат медцентра.
- Таблица 15. План текущих затрат, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 16. Структура прямых затрат медцентра.
- Таблица 17. Калькуляция затрат на маркетинг.
- Таблица 18. План прямых затрат по годам, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 19. Финансовый анализ проекта.
- Таблица 20. Персонал и фонд оплаты труда.
- Таблица 21. ФОТ по годам, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 22. Структура и объем инвестиций.
- Таблица 23. Календарный план реализации проекта.
- Таблица 24. Рекомендуемая схема привлечения и возврата инвестиций.
- Таблица 25. Расчет безубыточного объема продаж.
- Таблица 26. Анализ чувствительности NPV по 5 ключевым параметрам.
- Таблица 27. План движения денежных средств по годам, 2027-2036 гг.
- Таблица 28. План прибылей и убытков по годам, 2027-2036 гг.
- Таблица 29. Сводные показатели ОПУ.
- Таблица 30. Налогообложение медцентра, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 31. Привлечение и возврат вложенных средств ежемесячно, 2027-2036 гг.
- Таблица 32. Показатели эффективности инвестиций.

Список графиков

График 1. План освоения финансирования (руб.).

График 2. План поступления выручки медцентра (руб.).

График 3. План загрузки медцентра по отделениям.

График 4. План текущих затрат (руб.).

График 5. План прямых затрат (руб.).

График 6. Динамика чистой прибыли (руб.).

График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).

График 8. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2026П, %.

График 9. Динамика число организаций и индивидуальных предпринимателей области здравоохранения в РФ, 2018-2026 гг., ед.

График 10. Рост числа организаций и индивидуальных предпринимателей в области здравоохранения в РФ, 2019-2026 гг., %.

График 11. Динамика числа зарегистрированных организаций в области здравоохранения в РФ, 2017-январь 2026 гг., ед.

График 12. Динамика числа врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий в РФ на 10 тыс. населения, январь 2025 – февраль 2026 гг., чел.

График 13. Динамика объёма платных медицинских услуг населению, 2017-2025 гг., трлн. руб.

График 14. Динамика объёма выручки деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., трлн. руб.

График 15. Динамика объёма прибыли до налогообложения деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., млрд. руб.

График 16. Динамика уровня рентабельности деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., %.

График 17. Динамика объёма платных медицинских услуг населению, 2017-2025 гг., с прогнозом до 2028 г., трлн. руб.

График 18. Динамика объёма выручки деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., с прогнозом до 2028 г., трлн. руб.

График 19. Динамика объёма прибыли до налогообложения от деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., с прогнозом до 2028 г., млрд. руб.

График 20. План загрузки медцентра по отделениям.

График 21. План поступления выручки по отделениям (руб.).

График 22. План поступления выручки медцентра (руб.).

График 23. План текущих затрат (руб.).

График 24. План прямых затрат (руб.).

График 25. План ежемесячных затрат медцентра (руб.).

График 26. Доля ФОТ в выручке (%).

График 27. План освоения финансирования.

График 28. Точка безубыточности.

График 29. Безубыточный объём продаж (руб. и % загрузок).

График 30. Анализ чувствительности NPV.

График 31. Выручка и чистая прибыль (руб.).

График 32. EBITDA и чистая прибыль (руб.).

- График 33. Рентабельность по чистой прибыли (%).
- График 34. Выручка, затраты, прибыль (руб.).
- График 35. Динамика чистой прибыли (руб.).
- График 36. Финансовые результаты (руб.).
- График 37. Налоговая нагрузка (%).
- График 38. Получение и погашение долга (руб.).
- График 39. Обслуживание долга (руб.).
- График 40. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
- График 41. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
- График 42. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).

Список диаграмм

- Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.
- Диаграмма 2. Число врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий по регионам РФ на 10 тыс. населения, фев 2026 г., чел.
- Диаграмма 3. Доля регионов, где выросла и сократилась численности врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий на 10 тыс. населения, фев 2025 – фев 2026 гг., %.
- Диаграмма 4. Изменение численности врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий на 10 тыс. населения по регионам РФ, фев 2025 – фев 2026 гг., %.
- Диаграмма 5. Структура распределения объёма платных медицинских услуг населению по ФО РФ, 2025 г., %.
- Диаграмма 6. Изменение объёма платных медицинских услуг населению по ФО РФ, в 2025 г. по отношению к 2024 г., %.
- Диаграмма 7. Изменение объёма платных медицинских услуг населению по регионам РФ, в 2025 г. по отношению к 2024 г., %.
- Диаграмма 8. Структура платежей и расходов населения РФ на здравоохранения, 2025 г., %.
- Диаграмма 9. Структура распределения расходов населения РФ на здравоохранения по полу, 2025 г., %.
- Диаграмма 10. Структура распределения расходов населения РФ на здравоохранения по возрасту, 2025 г., %.
- Диаграмма 11. Структура распределения расходов населения РФ на здравоохранения по уровню дохода, 2025 г., %.
- Диаграмма 12. Структура распределения расходов населения на здравоохранения по региону РФ, 2025 г., %.
- Диаграмма 13. Средний чек в категориях, связанных со здоровьем в РФ, 2025 г., руб.
- Диаграмма 14. Изменение среднего чека в категориях, связанных со здоровьем в РФ в 2025 г. по отношению к 2024 г., %.
- Диаграмма 15. Динамика цен на медицинские услуги в РФ, 2020-фев 2026 г., руб.
- Диаграмма 16. Рост цен на медицинские услуги в январе-феврале 2026 г., по отношению к аналогичному периоду 2025 г., %.
- Диаграмма 17. Структура площадей медцентра.

Диаграмма 18. Посещаемость МЦ по направлениям (услуг).

Диаграмма 19. Выручка МЦ по направлениям (руб.).

Диаграмма 20. Структура текущих затрат медцентра.

Диаграмма 21. Структура прямых затрат медцентра.

Диаграмма 22. Структура затрат в 10-м году реализации проекта (%).

Диаграмма 23. Структура ФОТ медцентра (руб.).

Диаграмма 24. Структура инвестиций в проект.

Диаграмма 25. Структура налоговых отчислений (%).

Готовый бизнес-план содержит **117** страниц, **32** таблицы, **42** графика и **25** диаграмм, а также финансово-экономическая модель **23** вкладки.

17. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана медицинского центра (с фин. расчетами)!

Экспертно-консультационный центр «ИнвестПроект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом.

Наша миссия: внедрение новейших методов бизнес-планирования и маркетинга в практику для повышения эффективности экономики России.

С 2006 года ЭКЦ «ИнвестПроект» успешно разработал более **1 500** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **2,2 трлн. руб.** для таких отраслей, как:

- Красота и Здоровье, Фитнес
- **Медицина**
- Образование
- Общественное питание
- Полиграфия
- Производство, промышленность
- Развлечения, досуг
- СМИ, Реклама
- Сельское хозяйство
- Строительство, недвижимость
- Сфера обслуживания
- Сырье, Материалы, Упаковка
- Торговля
- Транспорт, логистика
- Финансы, страхование
- IT и телекоммуникации
- другие отрасли.

Кредитные организации, для которых были разработаны бизнес-планы:

- «ВЭБ»,
- «Сбербанк»,
- «ВТБ»,
- «МСП-Банк»
- «Газпромбанк»,
- «Россельхозбанк»,
- «Промсвязьбанк»,
- «Уралсиб»,
- «Московский Индустриальный Банк»,
- «Траст»,
- «РосАгроЛизинг»,
- зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).

Государственные организации, для которых были успешно разработаны бизнес-планы:

- Особые экономические зоны (ОЭЗ),
- АО «Корпорация «МСП»,
- Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР),
- Фонд развития промышленности (ФРП),
- Фонд развития моногородов (ФРМ),
- Министерство экономического развития (МЭР),
- Министерство сельского хозяйства (МСХ).

Регионы выполненных проектов:

- Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Сочи, Краснодар, Ростов-на-Дону, Самара, Саратов, Тула, Калуга, Рязань, Владимир, Воронеж, Тамбов, Брянск, Орел, Тверь, Смоленск, Иваново, Ярославль, Курск, Екатеринбург, Новосибирск, Набережные Челны, Пермь, Киров, Казань, Калининград, Уфа, Ульяновск, Иркутск, Томск, Южно-Сахалинск, Хабаровск, Владивосток, Тюмень, Красноярск, Новый Уренгой, Мурманск, Туапсе, Назрань, Челябинск, Нижний Тагил, Снежинск, Норильск, Ижевск и др.
- Краснодарский край, Ставропольский край, Амурская область, Карачаево-Черкессия, Калмыкия, Мордовия, Ингушетия, Марий Эл, Чувашия, Хакасия и др.
- США, Германия, Франция, Украина, Франция, Болгария, Финляндия, Эстония, Чехия, Молдова, Южная Корея, Китайская Народная Республика, Япония, Казахстан, Грузия, Киргизия, Индия, Вьетнам.

Вот уже более 19 лет мы делаем экономику проектов правильной!

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект» | www.expertcc.ru

С уважением,
генеральный директор
ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»
Алексей Лумпов.

+7 (495) 617.39.02 (09:00 – 18:00 ПН-ПТ мск)

+7 (985) 760.96.92 мессенджеры

contact@expertcc.ru

Подпишитесь на наш телеграм-канал: <https://t.me/proexpertcc>

НЕКОТОРЫЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

Медицинский центр «Пульс» <http://mcpulse.ru>

1. разработка концепции
2. расчет бизнес-плана
3. проектирование + СМР
4. Запуск медцентра
5. сайт

Клиника красоты «Золотое сечение» <http://zsclinika.ru/>

1. Антикризисное управление
2. Ребрендинг (ранее это «Клиника врачебной косметологии и офтальмологии», теперь «Клиника «Золотое сечение»)
3. Программа модернизации и внедрения новых технологий

ООО «Сахмедсервис» на Сахалине:

1. Обучение владельцев бизнеса
2. Разработка концепции
3. Проект медицинской технологии в отдельном здании на 780 кв. м.
4. Разработка бренда на 2 предприятия: Клиника и Лаборатория
5. Дизайн-проект фасадов
6. Консультационное сопровождение в течение 1 года
7. Сейчас стадия СМР

ООО ЕВРОМАКС:

1. Разработка концепции и бизнес- плана ЛОР-медцентра

Клиника офтальмологии СПЕКТР: <https://www.clinicaspectr.ru/>

1. Разработка бизнес-плана
2. Экономическое проектирование медцентра
3. Ведение проекта до открытия

Медицинский центр «Медионика» <http://ww.medionika.ru>

1. Разработка бизнес-плана
2. Маркетинговое исследование
3. Консалтинг по налогам и привлечению инвестиций

Элитная стоматологическая клиника <http://www.hgclinic.ru>

1. Разработка бизнес-плана
2. Маркетинговое исследование
3. Финансовый инжиниринг
4. Ведение проекта до открытия

Кинезиологическая клиника в г. Москве <http://www.kinezio-center.ru/>

1. Разработка бизнес-плана
2. Маркетинговое исследование
3. Финансовый инжиниринг
4. Ведение проекта до открытия

Итальянская сетевая GVM-клиника в г. Москве <https://gvmrussia.ru/>

1. Разработка бизнес-плана
2. Маркетинговое исследование
3. Финансовый инжиниринг
4. Ведение проекта от открытия до настоящего времени

А также множество других медицинских, реабилитационных и санаторно-курортных проектов, находящихся на различных стадиях подготовки и реализации.

Ключевые отзывы

«Программы финрасчетов ЭКЦ «ИнвестПроект» по сравнению с Альт-Инвестом намного удобнее, информативнее и структурированнее. Поэтому они гораздо больше убеждают в том, что деньги можно давать. Они автоматизированы, поэтому можно делать любую аналитику, и насыщены диаграммами, графиками, наглядно раскрывающими расчеты.»

Зам. руководителя Банка, 14.03.2012

«Разработка бизнес-плана в ЭКЦ «ИнвестПроект» это, по сути, учебный курс по экономике инвестиционных проектов и по финансовым и кредитным отношениям.»

Преподаватель экономики РЭА им. Г.В. Плеханова, 09.04.2013

«Финансовые расчеты ЭКЦ «ИнвестПроект» действительно отвечают на все вопросы, какие только можно задать. Там открыты расчетные формулы и дается пояснение, что это значит. Они повышают уровень финансово-кредитной грамотности. Можно прочитать десять книжечек и ничего не понять, а можно на конкретном примере понять все, что связано с кредитной сферой.»

Специалист ВнешЭкономБанка, 21.08.2013

«Уважаемый Андрей Иванович! Выражаю свою искреннюю признательность за Ваше участие в подготовке и продвижении Комплексной инвестиционной программы Международный морской порт Печенга (КИП ММП). Вы проделали хорошую работу, что подтверждается той высокой оценкой (I место), которой КИП ММП удостоился на Всероссийском конкурсе «Лучший инвестиционный проект» за 2009-2010 гг., проведенном под эгидой Сенаторского Клуба Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Новые морские ворота на нашем Севере чрезвычайно важны для сегодняшней и завтрашней России, и каждый, кто причастен к программе КИП ММП, вправе гордиться этим.»

**Советник Президента РФ –
специальный представитель Президента РФ по вопросам
экономического сотрудничества с государствами-участниками СНГ,
Председатель Совета директоров
ОАО «Международный морской порт «Печенга»
В. С. Черномырдин, 30.06.2010**

«Бизнес-план и финансово-экономическая модель соответствуют современным требованиям к моделированию бизнес-процессов, а также соответствуют требованиям банков и других заинтересованных в реализации проекта организаций и учреждений. Наше успешное сотрудничество с ЭКЦ "ИнвестПроект" позволяет рекомендовать эту компанию в качестве разработчика бизнес-планов для получения кредитных средств под реализацию важных проектов.»

Генеральный директор ООО «ИСГ-Центр» В.В. Собянин, 14.01.2015

«ООО "Порт Сучан" выражает благодарность ООО ЭКЦ "ИнвестПроект" в лице директора Алексея Лумпова за профессиональную и качественную работу по формированию бизнес-плана проекта создания промышленного кластера "Порт Сучан" на территории свободного порта Владивосток.»

Генеральный директор ООО «Порт Сучан» В.И. Ефанов, 10.10.2018



— innovators in agriculture —



