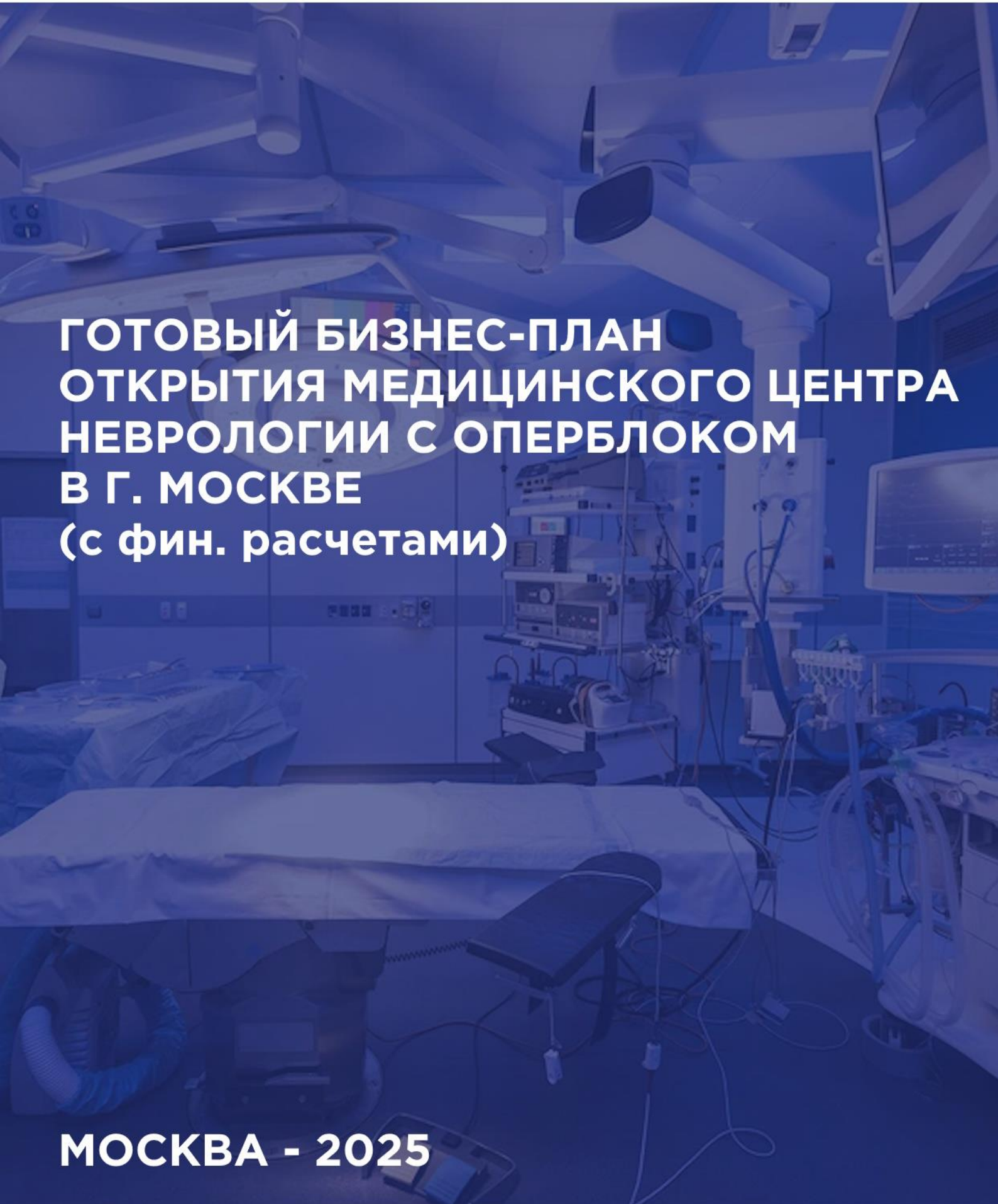
ЭКЦ
ИНВЕСТПРОЕКТ
Экспертно-консультационный центр



ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА НЕВРОЛОГИИ С ОПЕРБЛОКОМ В Г. МОСКВЕ
(с фин. расчетами)

МОСКВА - 2025

«ВЫПОЛНИЛ»
Генеральный директор
ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»
_____ А.А. Лумпов
« 10 » марта 2025 г.
м.п.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА НЕВРОЛОГИИ С ОПЕРБЛОКОМ В Г. МОСКВЕ

(с фин. расчетами и маркетингом)

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Инвестиции: **42 989 673** руб.
Прогнозный период: **5** лет.
Срок окупаемости: **3.1** года.
Чистая прибыль: *** руб.

Готовый бизнес-план открытия медицинского центра неврологии с операционным блоком общей площадью **160** кв.м. разработан ЭКЦ «ИнвестПроект» совместно с экспертами «Школы Медицинского Бизнеса» на основе среднерыночных данных и показывает, при каких реалистичных условиях данный бизнес может быть успешным.

Активная фин. модель

Разработана по авторской методике ЭКЦ «ИнвестПроект» в программной среде MS Excel с учетом требований инвесторов и крупнейших банков. В условиях неопределенности на рынках позволяет ежедневно и самостоятельно пересчитывать параметры нового медцентра по наиболее критичным блокам.

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

Готовый бизнес-план медцентра может быть модифицирован:

- по региону (Москва, Московская обл., Санкт-Петербург, Н. Новгород, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Краснодар, Новосибирск и другие крупные города),
- по площади медицинского центра
- покупка или аренда помещения,
- по профилю (набору услуг, специальностей врачей),
- по ценовой политике (эконом-, бизнес-, премиум),
- по стоимости медицинского оборудования и оснащения.

Готовый бизнес-план медицинского центра или клиники также может быть расширен маркетинговым исследованием по теме.

Бизнес-планы, разрабатываемые ЭКЦ «ИнвестПроект», учитывают ключевые требования заказчиков, банков, инвесторов, органов власти, других заинтересованных сторон, при этом дают существенно больше полезной информации, поэтому принимаются с первого предъявления без поправок или с минимальными уточнениями.

Купить готовый бизнес-план: https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-meditsinskogo-tsentra-nevrologii

Оглавление

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 11

2. СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ МЦ 13

3. ПОТРЕБНОСТЬ ПРОЕКТА В ИНВЕСТИЦИЯХ 14

4. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ 16

5. СРОК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА 16

6. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА 16

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА 19

8. ВЫРУЧКА И ЗАГРУЗКА МЦ 22

9. ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ 24

10. ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ 25

11. ПЕРСОНАЛ МЦ 26

12. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ 26

13. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ 27

14. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ 27

15. РИСКИ 27

16. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА 28

17. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА 30

Список таблиц, графиков, диаграмм

Список таблиц

Таблица 1. Структура площадей МЦ.

Таблица 2. Структура и объем инвестиций.

Таблица 3. Калькуляция затрат на медицинское оборудование, мебель, оснащение.

Таблица 4. Календарный план освоения финансирования.

Таблица 5. Пропускная способность МЦ.

Таблица 6. Прайс-лист на услуги МЦ и целевая выручка.

Таблица 7. Плановая загрузка, плановая выручка и объем оказываемых услуг.

Таблица 8. Целевые показатели МЦ.

Таблица 9. План движения денежных средств (cash flow) по годам, 2026-2030 гг., руб.

Таблица 10. Персонал и фонд оплаты труда.

Таблица 11. Показатели эффективности проекта.

Таблица 12. Структура площадей МЦ и стоимость оснащения.

Таблица 13. Калькуляция затрат на медицинское оборудование, мебель, оснащение.

Таблица 14. Пропускная способность МЦ.

Таблица 15. План загрузки медцентра по годам, 2026-2030 гг.

Таблица 16. Прайс-лист на услуги и целевая выручка МЦ.

Таблица 17. Плановая загрузка, плановая выручка и объем оказываемых услуг.

Таблица 18. Целевые показатели МЦ.

Таблица 19. План поступления выручки по годам, 2026-2030 гг., руб.

Таблица 20. Структура текущих затрат медцентра.

Таблица 21. План текущих затрат, 2026-2030 гг., руб.

Таблица 22. Структура прямых затрат медцентра.

Таблица 23. Калькуляция затрат на стирку.

Таблица 24. Калькуляция затрат на маркетинг.

Таблица 25. План прямых затрат по годам, 2026-2030 гг., руб.

Таблица 26. Финансовый анализ проекта.

Таблица 27. Персонал и фонд оплаты труда.

Таблица 28. ФОТ по годам, 2026-2030 гг., руб.

Таблица 29. Структура и объем инвестиций.

Таблица 30. Календарный план реализации проекта.

Таблица 31. Рекомендуемая схема привлечения и возврата инвестиций.

Таблица 32. Расчет безубыточного объема продаж.

Таблица 33. Анализ чувствительности NPV по 5 ключевым параметрам.

Таблица 34. План движения денежных средств по годам, 2026-2030 гг.

Таблица 35. План прибылей и убытков по годам, 2025-2034 гг.

Таблица 36. Сводные показатели ОПУ.

Таблица 37. Налогообложение медцентра, 2026-2030 гг., руб.

Таблица 38. Привлечение и возврат вложенных средств помесячно, 2026-2030 гг.

Таблица 39. Показатели эффективности инвестиций.

Список графиков

График 1. План освоения финансирования (руб.).

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

График 3. План загрузки МЦ.

График 4. План текущих затрат (руб.).

График 5. План прямых затрат (руб.).

График 6. Выручка и чистая прибыль (руб.).

График 7. EBITDA и чистая прибыль (руб.).

График 8. Рентабельность по чистой прибыли (%).

График 9. Динамика чистой прибыли.

График 10. Получение и погашение долга (руб.).

График 11. Доля ФОТ в выручке (%).

График 12. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2026П, %.

График 13. Динамика численности населения РФ на 1 января, 2014-2024 гг., млн. чел.

График 14. Динамика числа родившихся, умерших и миграционного прироста за год в РФ, 1990-2023 гг., чел.

График 15. Динамика ожидаемой продолжительности жизни в РФ, 1990-2023 гг., лет.

График 16. Динамика первичной заболеваемости в РФ, 2011-2023 гг., млн. случаев.

График 17. Динамика первичной заболеваемости болезнями нервной системы в РФ, 2011-2023 гг., млн. случаев.

График 18. Динамика числа посещений врачей, включая профилактические и посещения к зубным врачам, 2008-2023 гг., млрд. посещений.

График 19. Динамика числа посещений врачей, включая профилактические и посещения к зубным врачам в государственных и негосударственных мед. учреждениях, 2016-2023 гг., млн. посещений.

График 20. Динамика числа проведенных операций в РФ, 2008-2023 гг., млн. операций.

График 21. Динамика средней цены первичного консультативного приема у врача специалиста в РФ, 2019-2024 (январь-октябрь), руб.

График 22. Динамика объёма выручки от деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2023 гг., трлн. руб.

График 23. Динамика объёма чистой прибыли от деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2023 гг., млрд. руб.

График 24. Динамика уровня рентабельности деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2023 г., %.

График 25. Прогноз ожидаемой продолжительности жизни при рождении в РФ до 2045 г., лет.

График 26. Динамика первичной заболеваемости в РФ, 2011-2023 гг. с прогнозом до 2030 г., млн. случаев.

График 27. Динамика объёма чистой прибыли от деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2023 гг. с прогнозом до 2030 г., млрд. руб.

График 28. План загрузки медцентра.

График 29. План поступления выручки по направлениям (руб.).

График 30. План поступления выручки мендцетра (руб.).

График 31. План текущих затрат (руб.).

График 32. План прямых затрат (руб.).

График 33. План ежемесячных затрат медцентра (руб.).

График 34. Доля ФОТ в выручке (%).

График 35. План освоения финансирования.

График 36. Точка безубыточности.

График 37. Анализ чувствительности NPV.

График 38. Выручка и чистая прибыль (руб.).

График 39. EBITDA и чистая прибыль (руб.).

График 40. Рентабельность по чистой прибыли (%).

График 41. Выручка, затраты, прибыль (руб.).

График 42. Динамика чистой прибыли (руб.).

График 43. Финансовые результаты (руб.).

График 44. Налоговая нагрузка (%).

График 45. Получение и погашение долга (руб.).

График 46. Обслуживание долга (руб.).

График 47. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.

График 48. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).

График 49. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).

Список диаграмм

Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.

Диаграмма 2. Выручка МЦ по направлениям (руб.).

Диаграмма 3. Посещаемость МЦ по направлениям (услуг).

Диаграмма 4. Половой состав населения РФ на 01.01.2024 г., %.

Диаграмма 5. Структура распределения населения РФ по полу и возрасту на 01.01.2024 г., чел.

Диаграмма 6. Структура распределения заболеваемости в РФ по болезням, 2023 г., %.

Диаграмма 7. Структура распределения медицинских организаций по регионам РФ, на 01.01.2024 г., ед.

Диаграмма 8. Соотношение числа посещений врачей, в государственных и негосударственных мед. учреждениях, 2023 г., %.

Диаграмма 9. Структура распределения операций, проведенных в РФ по форме собственности мед. организации, 2023 г., %.

Диаграмма 10. Структура распределения операций, проведенных в РФ по месту проведения, 2023 г., %.

Диаграмма 11. Структура распределения проведенных операций по ФО РФ, 2023 г., %.

Диаграмма 12. Структура распределения проведенных операций по регионам РФ, 2023 г., ед.

Диаграмма 13. Средние цены на некоторые медицинские услуги, РФ, октябрь 2024 г., руб.

Диаграмма 14. Средняя стоимость первичного консультативного приёма у врача специалиста по ФО РФ, октябрь 2024 г., руб.

Диаграмма 15. Средняя стоимость первичного консультативного приёма у врача специалиста по регионам РФ, октябрь 2024 г., руб.

Диаграмма 16. Структура распределения выручки от деятельности в области здравоохранения по ФО РФ, 2023 г., %.

Диаграмма 17. Структура распределения выручки от деятельности в области здравоохранения по регионам РФ, 2023 г., млрд. руб.

Диаграмма 18. Структура распределения чистой прибыли от деятельности в области здравоохранения по ФО РФ, 2023 г., %.

Диаграмма 19. Структура распределения чистой прибыли от деятельности в области здравоохранения по регионам РФ, 2023 г., млрд. руб.

Диаграмма 20. Уровень рентабельности деятельности в области здравоохранения по ФО РФ, 2023 г., %.

Диаграмма 21. Уровень рентабельности деятельности в области здравоохранения по регионам РФ, 2023 г., %.

Диаграмма 22. Структура площадей медцентра.

Диаграмма 23. Посещаемость МЦ по направлениям (приемов).

Диаграмма 24. Выручка МЦ по направлениям (руб.).

Диаграмма 25. Структура текущих затрат медцентра.

Диаграмма 26. Структура прямых затрат медцентра.

Диаграмма 27. Структура затрат в 5 году реализации проекта (%).

Диаграмма 28. Структура ФОТ медцентра (руб.).

Диаграмма 29. Структура инвестиций в проект.

Диаграмма 30. Структура налоговых отчислений (%).

Готовый бизнес-план содержит **127** страниц, **39** таблиц, **49** графиков и **30** диаграмм, а также финансово-экономическая модель **23** вкладки.

Купить готовый бизнес-план: https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-meditsinskogo-tsentra-nevrologii

Таблица 1. Содержание готового бизнес-плана.

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5
1.1. Резюме проекта 5
1.2. Требования к помещению медицинского центра 6
1.3. Структура площадей и оснащения МЦ 8
1.4. Потребность проекта в инвестициях 9
1.5. Оснащение центра неврологии 11
1.6. Привлечение и возврат инвестиций 11
1.7. Срок окупаемости проекта 11
1.8. Сроки реализации проекта 12
1.9. Производственные параметры проекта 15
1.10. Выручка и загрузка МЦ 18
1.11. Текущие затраты 20
1.12. Прямые затраты 21
1.13. План движения денежных средств 22
1.14. Персонал МЦ 28
1.15. Налогообложение 30
1.16. Точка безубыточности 30
1.17. Чистая прибыль 30
1.18. Риски 30
1.19. Показатели эффективности проекта 31
2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР ОТРАСЛИ 33
2.1. Инфляция и ВВП России, 2003-2026 гг. 33
2.2. Численность населения РФ 34
2.3. Ожидаемая продолжительность жизни 36
2.4. Заболеваемость населения 38
2.5. Заболеваемость населения болезнями нервной системы 42
2.6. Число посещений врачей 43
2.7. Цены на медицинские услуги 48
2.8. Выручка от деятельности в области здравоохранения 52
2.9. Прибыль 55
2.10. Рентабельность 58
2.11. Прогноз развития рынка 61
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 64
3.1. Месторасположение и структура площадей медцентра 64
3.2. Медицинское оснащение медцентра 66
3.3. Производственная мощность медцентра 67
3.4. План посещаемости медцентра 69
3.5. Прайс-лист и план поступления выручки 71
3.6. План поступления выручки 73
3.7. План текущих затрат медцентра 76
3.8. План прямых затрат медцентра 80
3.9. Финансовый анализ проекта 84
4. ПЕРСОНАЛ МЕДЦЕНТРА 88
4.1. Организационный план медцентра 88
4.2. Организационные этапы открытия медцентра 88
4.3. Персонал и ФОТ 90

5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН **94**
5.1. Структура и объем первоначальных инвестиций 94
5.2. Календарный план реализации проекта 96
5.3. Рекомендуемая схема привлечения финансирования 98
6. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ **99**
6.1. Безубыточный объем оказания услуг 99
6.2. Анализ чувствительности NPV 101
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН **103**
7.1. Основные предположения к расчетам 103
7.2. План движения денежных средств (cash flow) 105
7.3. План прибылей и убытков (P&L) 109
7.4. Налогообложение 114
7.5. Доходы займодателя 116
7.6. Доходы инвестора 123
8. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА **127**

Готовый бизнес-план содержит **127** страниц, **39** таблиц, **49** графиков и **30** диаграмм, а также финансово-экономическая модель **23** вкладки.

1. Резюме проекта

Наименование проекта	«Открытие медицинского центра неврологии с оперблоком».
Дата разработки бизнес-плана	10.03.2025.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации и площадь проекта	г. Москва. Планируется долгосрочная аренда помещения площадью **160** м2.
Прогнозный период	**5** лет помесячно (с января 2026 г. по декабрь 2030 г.).
Цель бизнес-плана:	Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров открытия МЦ неврологии для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования. Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию МЦ неврологии и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований инвестора, органов власти, партнеров.
Инициатор проекта	ООО «_____».
Уникальность проекта	Уникальность в балансе обследования и оперативном вмешательстве для восстановления здоровья пациентов. **Основа концепции** - правильное сочетание специалистов необходимое для достижения поставленных финансовых показателей, привлечения и удержания пациентов: 1. **специалисты «Ядра»** – специалисты, которые генерируют основную выручку клиники, за счет оказания набора услуг на приеме. Например, терапевт, гинеколог, физиотерапевт и т.д.; 2. **специалисты «Ассортимента»** – специалисты, которые генерируют дополнительную выручку клиники, формируют «связки» специалистов, повышают имидж клиники. Например, рефлексотерапевт, невролог, остеопат и т.д.; 3. **«Связки»** – логично сформированные перенаправления между специалистами; **«Законченный цикл»** – наличие группы специалистов, позволяющей пациенту получить все необходимые услуги по заболеванию в клинике.
Направления МЦ	• врач-невролог (первичные приемы и операции), • врач анестезиолог-реаниматолог (первичные приемы и операции), • малая операционная, • палаты временного пребывания после операций, • процедурная (капельницы и забор крови).
Анализ рынка	Общая заболеваемость в России в 2022 выросла на *****%** по сравнению с 2021, за 5 лет – на *****%.**

	За последние 5 лет цены на первичный консультативный прием у врача специалиста в РФ, выросли на *****%.** В 2023 году расходы на оплату медицинских услуг (в рублях) выросли на *****%** по сравнению с 2022 годом, за 5 лет – на *****%.** В РФ зарегистрировано *** частных клиник, что на *****%** больше, чем в 2023. Стоматология составляет *****%** от всех платных медицинских услуг, диагностика и исследования – ***%, гинекология и урология – ***%, хирургия/травматология – ***%. Объем рынка платных медицинских услуг в 2023 году – *** млрд. руб., отмечается стабильный рост в среднем на ***% в год (кроме 2020), и в 2024 году рост продолжается. За последние 10 лет увеличилась доля легальной коммерческой медицины с ***% (2014 г.) до *****%** (2023 г.), несколько снизилась доля ДМС до ***% (2023 г.). Мощность (число посещений в смену) в 2022 в РФ составило ***. Данный показатель вырос на ***% по сравнению с 2021 г., на ***% - за 5 лет и на ***% - за 10 лет. В негосударственных мед. учреждениях в 2022 **число посещений выросло на ***%** по сравнению с 2021, за 5 лет на *****%.** В 2020 в пандемию covid число посещений незначительно упало (менее чем на ***%), и росло весь остальной период. При этом в государственных мед. учреждениях в 2020 число посещений упало на ***% по сравнению с 2019, а 2022 выросло всего на ***%, несмотря на значительный рост заболеваемости, и на ***% за 5 лет. Растет стоимость услуг, оказываемых иностранных гражданам. Рентабельность деятельности в области здравоохранения в 2023 составила *****%,** что выше показателя 2022 на ***%, и на ***% выше показателя пятилетней давности. В 2023 году наиболее рентабельной оказалась общая врачебная практика (***%) и стоматологическая врачебная практика (***%). По расчетам ЭКЦ «ИнвестПроект», объем рынка медицинских услуг к 2026 году, включая ДМС, а также с учетом теневого сектора, может составить *** млрд. руб.
Условия участия инвестора в проекте	Организационно-финансовая схема реализации проекта предусматривает финансирование проекта на 100% за счет средств инвестора без привлечения банковского кредитования.

2. Структура площадей МЦ

Для реализации проекта планируется долгосрочная аренда помещения МЦ в г. Москве общей площадью **160** м2, отвечающего требованиям лицензирования.

Таблица 2. Структура площадей МЦ и стоимость оснащения.

№	Наименование	Итого м2	Стоимость оборудования и мебели, руб.	Стоимость оснащения оргтехникой, руб.
1	Вестибюльная группа с регистратурой, гардеробом верхней одежды для пациентов + для персонала (2 шкафа купе)			
2	Кабинет главного врача и старшей м/с			
3	Малая операционная + предоперационная + стерилизационная + шлюз			
4	Помещение для временного пребывания пациента после амбулаторных оперативных вмешательств			
5	Процедурный кабинет			
6	Кабинет врача-невролога, анестезиолога-реаниматолога			
7	Комната персонала			
8	Помещение хранения изделий медицинского назначения			
9	Хранение медотходов + моечная			
10	С/у для пациентов + персонала			
	Коридорный коэфф.			
	Итого:			

Структура площадей финализируется до подписания договора аренды. Стоимость оборудования, мебели и оргтехники согласовывается с поставщиками.

3. Потребность проекта в инвестициях

Структура и объем инвестиций в строительство и открытие МЦ приведены далее в таблице.

Таблица 3. Структура и объем инвестиций.

Направление инвестиций	Итого, руб.	Кол-во	Ед. изм.	Кол-во	Ед. изм.
1. КОНСАЛТИНГ					
Консалтинг проведенный			руб.		
Консалтинг реализации			руб.		
Пакет юридических документов			руб.		
Регистрация ТЗ			руб.		
2. СМР					
Косметический ремонт помещений			руб. / м2		м2
Проект пожарной безопасности			руб.		
Вентиляция			руб.		
Камеры видеонаблюдения			руб. / ед.		ед.
Кондиционеры			руб. / ед.		ед.
Вывеска монтаж + согласование			руб.		
3. ОБОРУДОВАНИЕ И ОСНАЩЕНИЕ					
Оборудование и мебель			руб.		
Оснащение оргтехникой			руб.		
4. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ					
Лицензирование (пошлина)			руб.		
5. РАСХОДНИКИ					
Первоначальная закупка расходных материалов, СИЗ, инвентаря и пр.			руб.		
Закупка белья			руб. / копмл.		комплектов
6. ПРОЧЕЕ					
Разработка сайта			руб.		
Дизайн и брендинг			руб.		
Внедрение коммуникационных инструментов			руб.		
Обучение администраторов и руководителей			руб.		
Настройка оргтехники однократная			руб.		
Тревожная кнопка монтаж			руб.		
7. РЕЗЕРВ					
Резервная статья инвестиций (3%)			руб.		
8. НОРМИРУЕМЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА					
Итого требуется инвестировать:	**42 989 673р.**				

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

Значительный объем нормируемых оборотных средств рассчитан с учетом *** месяцев с открытия МЦ до выхода на самоокупаемость. Потребность в оборотных средствах возможно уменьшить при сокращении срока выхода на самоокупаемость.

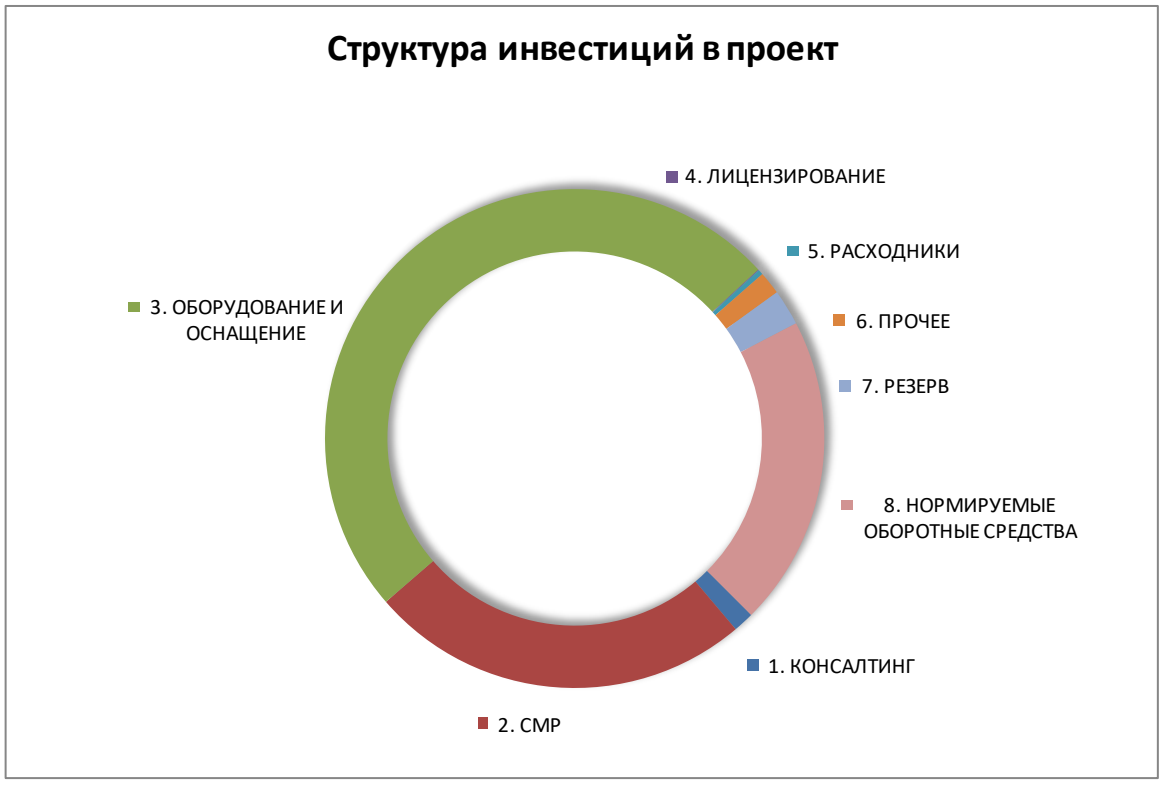
Таким образом, для реализации проекта требуется инвестировать *** руб.

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

При этом планируется, что у инвестора будет сформирован **резерв** не менее ***% от суммы инвестиций на случай инфляционного роста стоимости открытия, непредвиденных затрат по оснащению, увеличения сроков открытия МЦ или увеличения стоимости финансирования т.д.

Расчет потребности проекта в инвестициях проведен по консервативному сценарию без учета возможных скидок на оснащение и медицинского лизинга.

Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.



Как видно из диаграммы, основная доля инвестиций приходится на оснащение МЦ медицинским оборудованием, мебелью и оргтехникой – ***%, косметический ремонт помещений – ***% и нормируемые оборотные средства – ***%, что в сумме составляет ***% инвестиций.

4. Привлечение и возврат инвестиций

Привлечение инвестиций планируется за счет средств инвестора траншами по следующей рекомендуемой схеме:

1. *** руб. (***% инвестиций) привлекаются с ***-го по ***-й месяц от начала проекта, возврат с ***-го по ***-й месяц,
2. *** руб. (***% инвестиций) привлекаются с ***-го по ***-й месяц от начала проекта, возврат с ***-го по ***-й месяц.

Приоритетным является направление всей чистой прибыли на погашение долга перед инвестором. После возврата 100% инвестиций инвестору планируется выделить соответствующую бессрочную долю за предоставление финансирования.

5. Срок окупаемости проекта

Таким образом, **срок окупаемости проекта** (срок возврат инвестиций) составляет **37** месяцев (3,1 года) от начала финансирования или за *** года с открытия МЦ.

6. Сроки реализации проекта

- **Инвестиционный этап:**
  - начало проекта: *** **20**** г. (***-й месяц),
  - открытие МЦ: *** **20**** г. (***-й месяц).

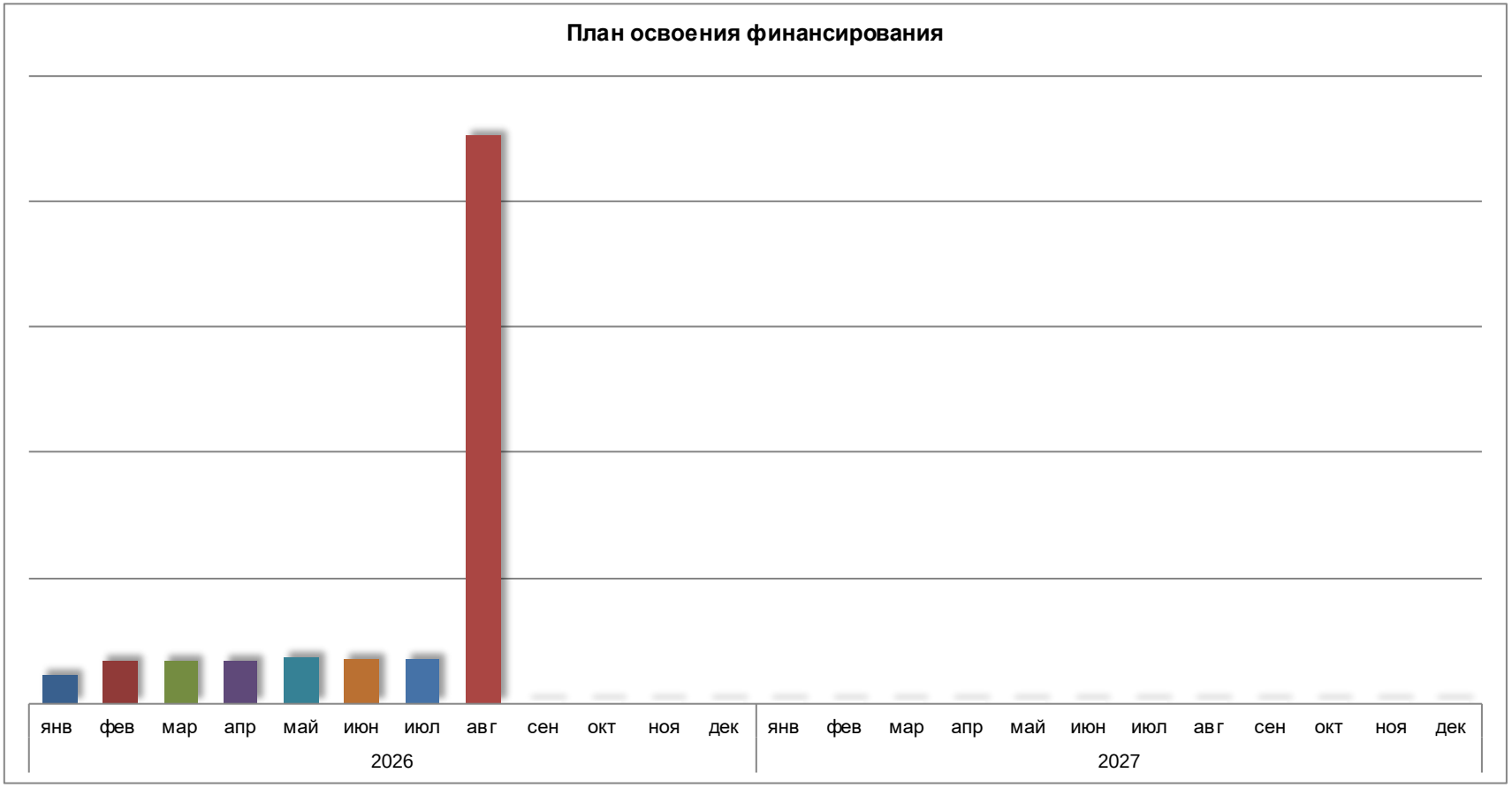
- **Эксплуатационный этап:**
  - выход на самоокупаемость: *** **20**** г. (***-й месяц с открытия),
  - выход на целевую загрузку: *** **20**** г. (***-й месяц с открытия),
  - возврат инвестиций: с *** **20**** г. по *** **20**** г.

Таблица 4. Календарный план освоения финансирования.

			Календарный план инвестиционного проекта											
	все расчеты в рублях с НДС		2026											
		Инвестиции, руб.	**янв**	**фев**	**мар**	**апр**	**май**	**июн**	**июл**	**авг**	**сен**	**окт**	**ноя**	**дек**
№	Порядковый номер месяца		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	КОНСАЛТИНГ													
2	СМР													
3	ОБОРУДОВАНИЕ И ОСНАЩЕНИЕ													
4	ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ													
5	РАСХОДНИКИ													
6	ПРОЧЕЕ													
7	РЕЗЕРВ													
	Итого													
	НДС в составе инвестиционных затрат													

При изменении стоимости, объемов или сроков освоения инвестиций финансово-экономическую модель требуется пересчитать.

График 1. План освоения финансирования (руб.).



Как видно из графика, капитальные вложения (без учета нормируемых оборотных средств) планируются в течение первых **8** месяцев от начала реализации проекта, при этом основная доля инвестиций требуется перед открытием.

7. Производственные параметры проекта

Режим работы МЦ: ПН-ВС 08:00 – 21:00, без выходных.

Производственные параметры проекта были рассчитаны на основании пропускной способности МЦ по каждому кабинету и сложившегося на рынке уровня цен на медицинские услуги.

Таблица 5. Пропускная способность МЦ.

Направления	Длительность приема, минут	Приемы			
		Max в сутки	Max в месяц	План в сутки	План в месяц
Врач-невролог					
Врач анестезиолог-реаниматолог					
Малая операционная					
Наркоз в малой операционной					
Временное пребывание пациента					
Процедурная (стоимость капельниц, лаб.диагн.)					
Постановка капельниц					
Взятие крови					
ИТОГО (max и план)					

Таким образом, пропускная способность МЦ оценивается в *** услуг в месяц (учитываются только приемы врачей-неврологов и операции), при этом целевая загрузка МЦ составляет *** услуг в месяц при целевой загрузке ***% с 4-го года работы МЦ.

При изменении пропускной способности МЦ требуется пересчет.

Таблица 6. Прайс-лист на услуги МЦ и целевая выручка.

Направления	Средний чек, руб. / услуга	Выручка			
		Max руб. / сутки	Max руб. / месяц	План руб. / сутки	План руб. / месяц
Врач-невролог					
Врач анестезиолог-реаниматолог					
Малая операционная					
Наркоз в малой операционной					
Временное пребывание пациента					
Процедурная (стоимость капельниц, лаб.диагн.)					
Постановка капельниц					
Взятие крови					
ИТОГО (руб.)					

Таким образом, целевая выручка МЦ составляет *** руб. в месяц (после выхода на целевую загрузку) и при эффективном маркетинге может быть увеличена.

Таблица 7. Плановая загрузка, плановая выручка и объем оказываемых услуг.

	% от max	руб. / месяц	услуг / 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 и далее			

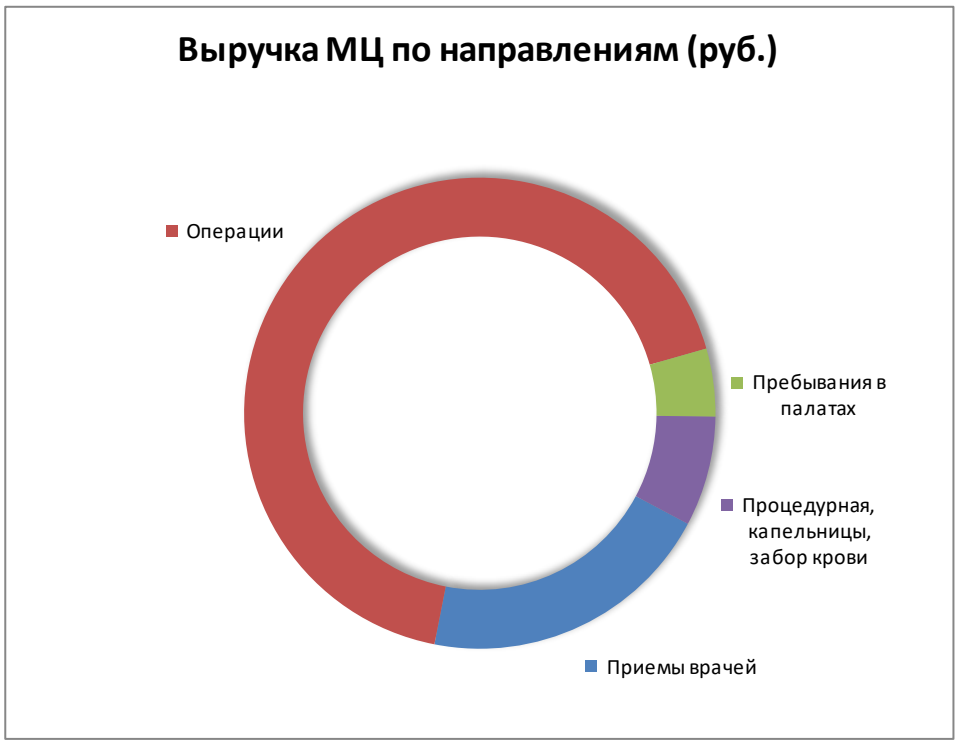
Таким образом, целевая загрузка МЦ запланирована в объеме ***% от пропускной способности, начиная с ***-го года работы.

При достижении указанных показателей должны быть получены следующие целевые показатели работы МЦ, представленные в таблице далее.

Таблица 8. Целевые показатели МЦ.

Параметры	Значения
Рабочих дней в месяц	
Мощность МЦ, посещений в смену	
Средний чек, руб. / посещение	
Нагрузка на врача, приемов в день	
Выручка на 1 кв. м / год	
Целевая загрузка МЦ, % от max	

Диаграмма 2. Выручка МЦ по направлениям (руб.).



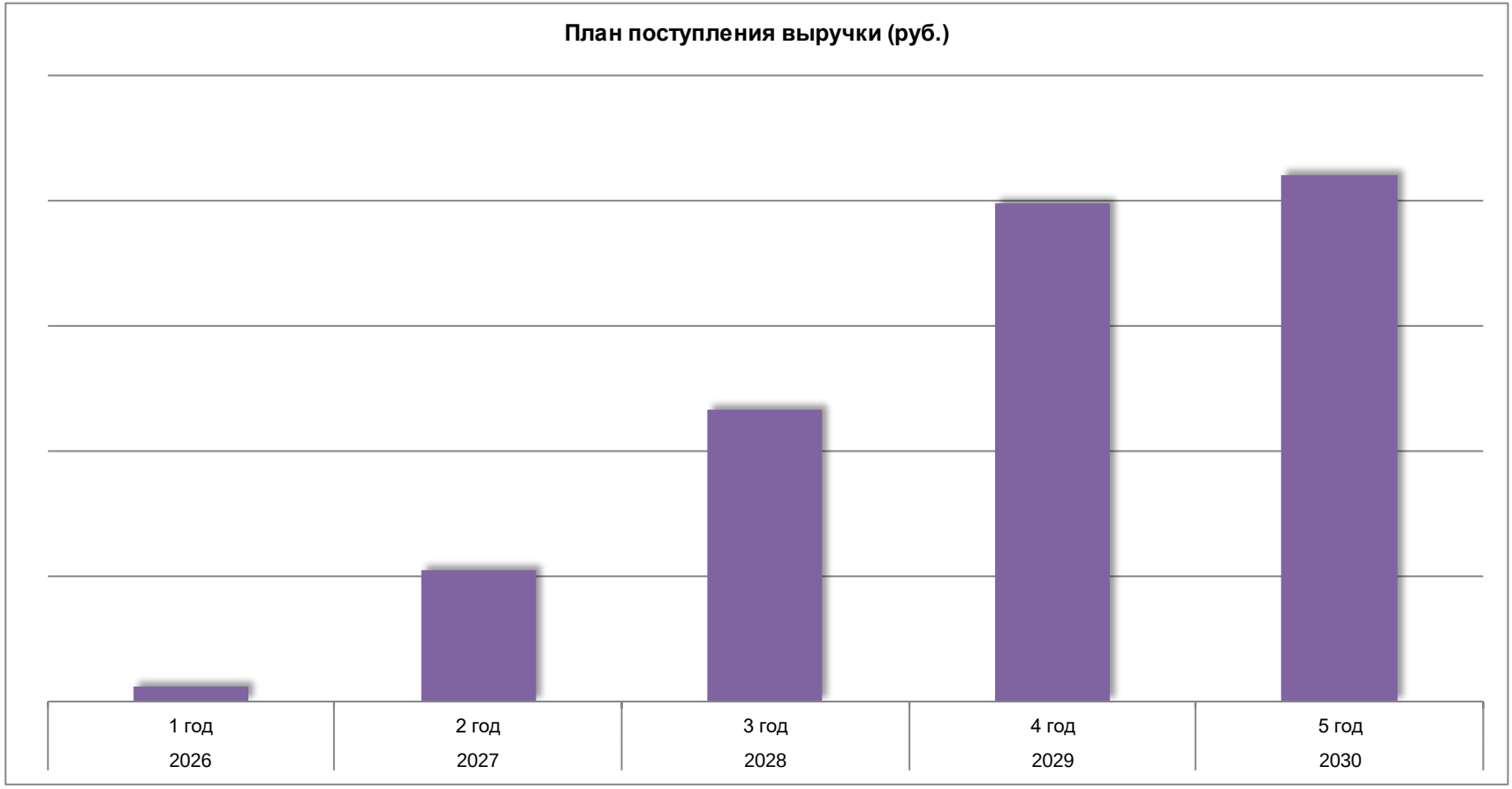
Как видно из диаграммы, основная доля выручки приходится на операции – ***% и приемы врачей – ***%, что в сумме составляет ***% выручки МЦ и отражает его концепцию.

Диаграмма 3. Посещаемость МЦ по направлениям (услуг).

Как видно из диаграммы, основная доля посещений приходится приемы врачей – ***% и процедурную (капельницы, забор крови) – ***%, что в сумме составляет ***% всех приемов и отражает концепцию МЦ.

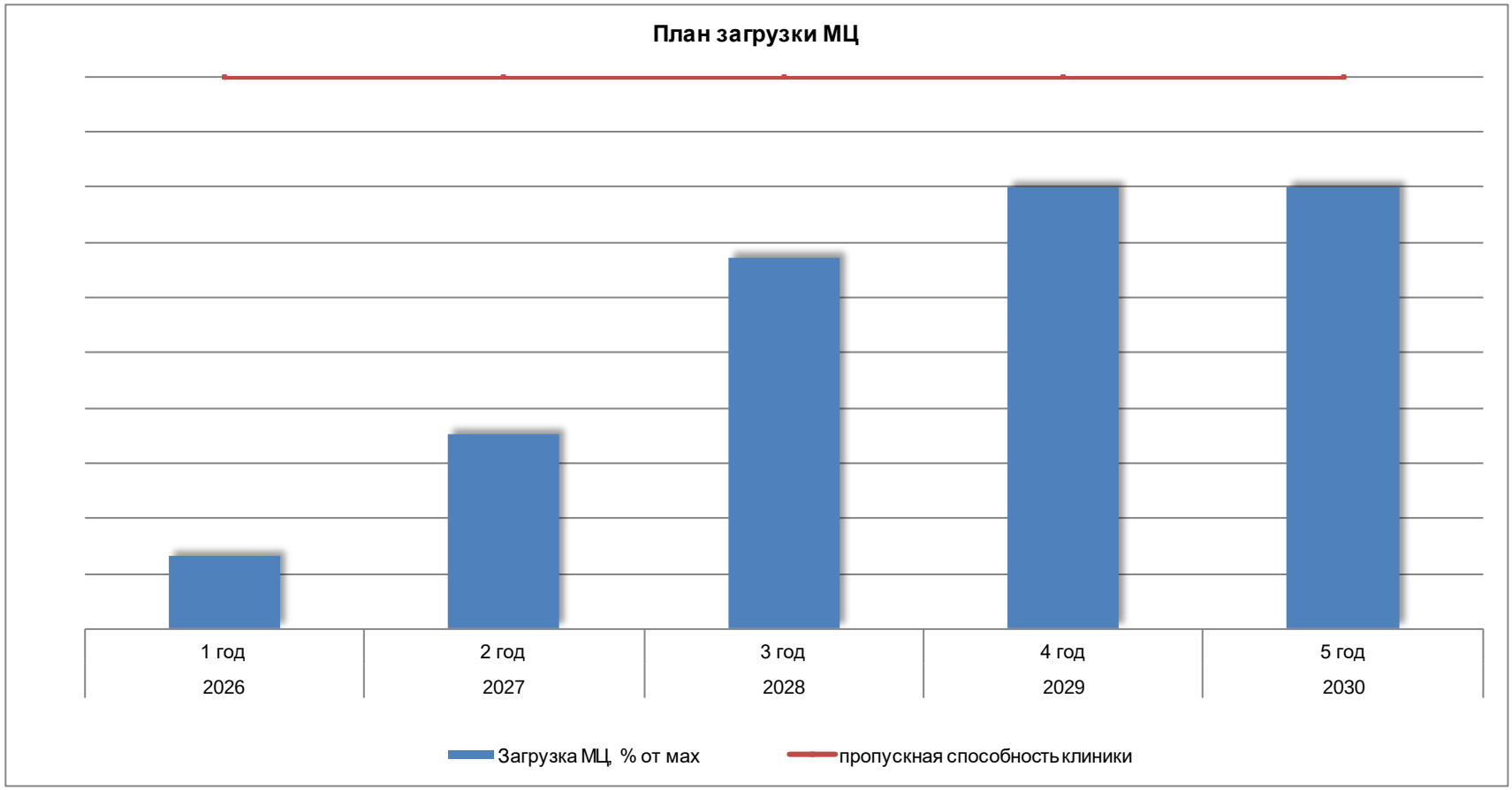
8. Выручка и загрузка МЦ

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



Как видно из графика, плановая выручка МЦ соответствует плану выхода на загрузку.

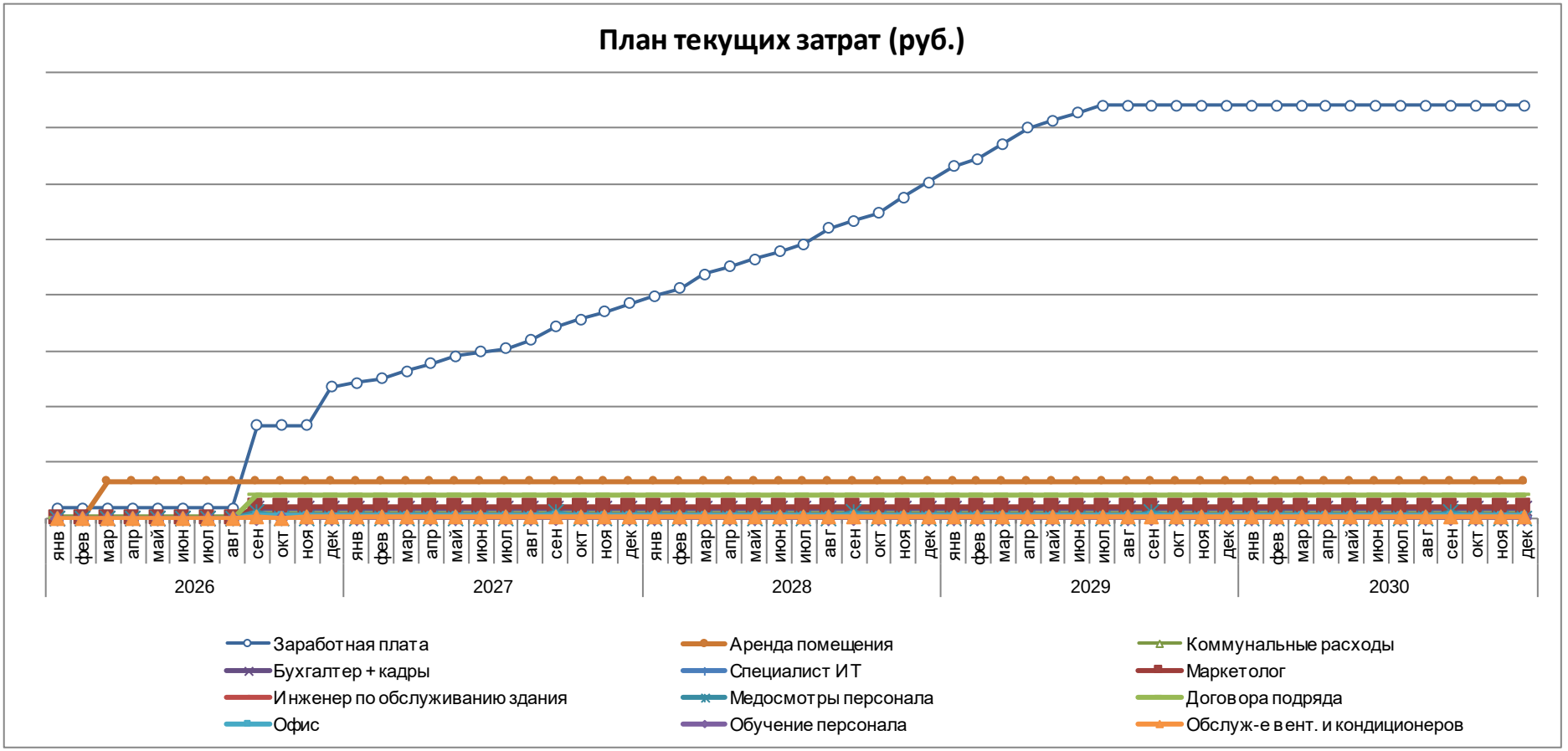
График 3. План загрузки МЦ.



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

9. Текущие затраты

График 4. План текущих затрат (руб.).

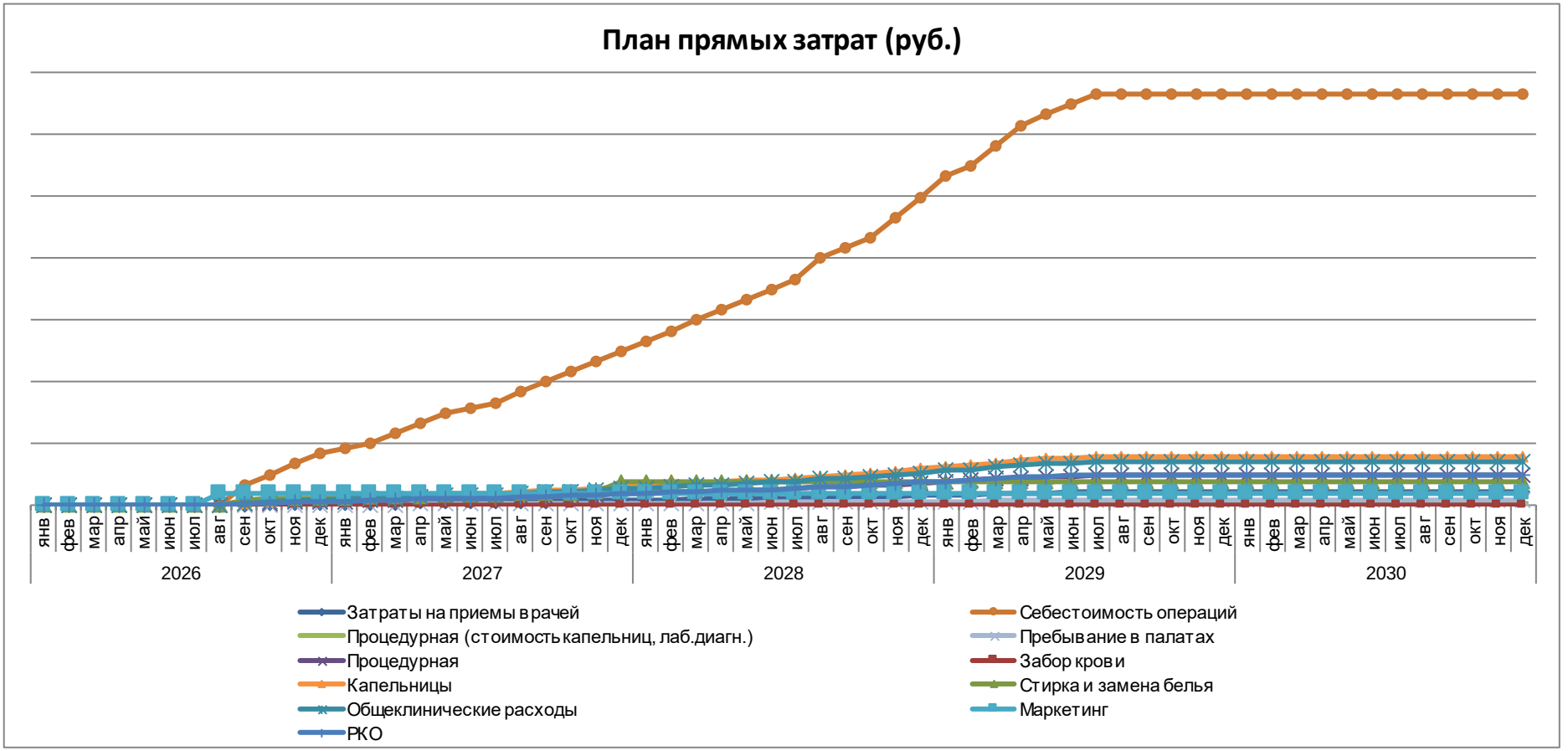


Калькуляция текущих затрат приведена в финансово-экономической модели.

Наряду с текущими, у МЦ возникают также и прямые затраты, непосредственно зависящие от объемов оказываемых услуг.

10. Прямые затраты

График 5. План прямых затрат (руб.).



Калькуляция прямых затрат приведена в финансово-экономической модели.

11. Персонал МЦ

Для обеспечения функционирования МЦ планируется *** ставок, в том числе *** медицинских ставок, с фондом оплаты труда *** руб. / месяц, включая оклады и мотивацию. Мотивация рассчитывается детализировано по каждой ставке и представлена в финансово-экономической модели, являющейся неотъемлемой частью бизнес-плана.

Таблица 9. Персонал и фонд оплаты труда.

№	Персонал по направлениям	Кол-во ставок, ед.	Ставка, руб. / чел. / месяц на руки	Итого ФОТ, руб. / месяц	Итого фикс + % на руки (без НДФЛ)
1	Генеральный директор МЦ				
2	Главный врач				
3	Старшая м/с				
4	Администратор-кассир				
5	Врач-невролог				
6	Врач-анестезиолог				
7	М/с операционная				
8	М/с анестезиологии				
9	М/с процедурного кабинета + палаты временного пребывания				
10	Санитарка				
	Итого по персоналу:				

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

Выплаты врачам на руки после удержания НДФЛ представлены в последнем столбце приведенной выше таблицы с учетом окладов и мотиваций по каждой ставке.

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

12. Налогообложение

Планируется, что для реализации проекта будет создано новое ООО на **Упрощенной системе налогообложения** (УСНО):

- **страховые взносы** по ставке **30,2**% на ФОТ в размере МРОТ (*** руб. / месяц) и по ставке **15,1**% на ФОТ, превышающую МРОТ,
- **УСН «Доходы-Расходы»** по ставке 15%.

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

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

13. Точка безубыточности

Безубыточный объем продаж наступает при достижении ***% от целевой выручки.

По объему: *** услуг / месяц.

По выручке: *** руб. / месяц.

Превышение точки безубыточности дает рост прибыли ***% на каждый 1% превышения (операционный рычаг).

14. Чистая прибыль

Чистая прибыль за прогнозный период (5 лет с учетом инвестиционной стадии 8 месяцев) составит *** руб. к распределению между командой проекта и инвестором, что соответствует в среднем по *** руб. в год после возврата инвестиций.

Рентабельность по чистой прибыли: ***%.

15. Риски

Уровень рисков оценивается как «**средний**» и относится, к следующим основным рискам:

- к риску недозагрузки медцентра (низкая эффективность маркетинга);
- к риску превышения стоимости оснащения и медицинского оборудования;
- к риску превышения стоимости подготовительного ремонта;
- к риску превышения мотивационной части персонала;
- к риску превышения срока выхода на самоокупаемость (потребность в дополнительных оборотных средствах).

16. Показатели эффективности проекта

При условии выполнения целевых параметров бизнес-плана по проекту будут получены результаты, представленные в таблице далее.

Таблица 10. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значения	Размерность
Параметры сценария		
Общая площадь МЦ		кв. м
Средний чек		руб. / посещение
Мощность МЦ		посещений / смену
Плановая загрузка МЦ		% от мах
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	**34,1%**	%
EBITDA		%
Налогообложение в конце прогнозного периода		руб. / месяц
Доля налогов в выручке		%
Показатели для инвестора		
Сумма средств инвестора		руб.
Сумма кредитных средств		руб.
Общий размер финансирования	**42 989 673**	**руб.**
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита (для кредитов)		% / год
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Срок возврата инвестиций	**3,1**	**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		**руб. / год**
Имущество на балансе в конце прогнозного периода		руб.

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, **NPV**) проекта за прогнозный период составляет *** руб. при ставке дисконтирования ***% годовых (в условно постоянных ценах). 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 отражает устойчивость проекта в отношении возможного роста ставок дисконтирования, стоимости оборудования и оснащения, рисков недостижения целевого объема выручки. Такое значение внутренней доходности обусловлено существенной плановой загрузкой (50% от мах) и значительным объемом первоначальных инвестиций. Минимум принятия решения по данному показателю > ставки дисконтирования.

Срок окупаемости (срок возврата инвестированных средств) – **3,1** года, из них первые *** месяцев – инвестиционная стадия, то есть за *** года работы МЦ 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 («средний чек») оказывает на прибыль значительно более сильное положительное влияние, чем загрузка МЦ, а отрицательное влияние на прибыль оказывают, прежде всего, ФОТ с мотивационным фондом, прямые затраты (себестоимость лабораторных анализов) и стоимости строительства. Возможность сокращения данных статей значительно повышает экономическую эффективность проекта.

Прочее: инфляция

Уровень инфляции в России по итогам 2024 г. составил ***%. При этом по оценке ведущих страховщиков, работающих по программам добровольного медицинского страхования, медицинская инфляция по итогам 2024 г. составила ***%. Согласно методике Минэкономразвития РФ бизнес-планирование проводится в условно постоянных ценах (очищенных от инфляции), что необходимо учитывать при анализе экономических показателей проекта.

Это означает, что вследствие инфляционных процессов эффективность проекта будет выше запланированных значений.

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

17. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана медцентра неврологии (с фин. расчетами)!

Экспертно-консультационный центр «ИнвестПроект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов и ТЭО, 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 инвестпроектов** на общую сумму более **1,2 трлн. руб.** для таких отраслей, как:

- Доходы населения
- 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:

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

Более 18 лет мы делаем экономику проектов правильной!