



**ЭКЦ  
ИНВЕСТПРОЕКТ**  
Экспертно-консультационный центр

**ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН  
ОТКРЫТИЯ МЕДИЦИНСКОЙ КЛИНИКИ  
КОСМЕТОЛОГИИ  
(с фин. расчетами)**

**МОСКВА - 2025**

«ВЫПОЛНИЛ»

генеральный директор

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

\_\_\_\_\_ А.А. Лумпов

« 03 » марта 2025 г.

М.П.

# ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

## ОТКРЫТИЯ МЕДИЦИНСКОЙ КЛИНИКИ КОСМЕТОЛОГИИ (С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

### ДЕМО-ВЕРСИЯ

Инвестиции: **42 554 769** руб.

Прогнозный период: **5** лет.

Срок окупаемости: **3.3** года.

Чистая прибыль: **\*\*\*** руб.

**Готовый бизнес-план открытия медицинской клиники косметологии** общей площадью **109** кв.м. разработан ЭКЦ «ИнвестПроект» совместно с экспертами «Школы Медицинского Бизнеса» 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 российских инвесторов и банков. В условиях неопределенности на рынках позволяет ежедневно и самостоятельно пересчитывать параметры клиники по наиболее критичным блокам.

*Финансово-экономическая модель входит в стоимость готового бизнес-плана.*

#### **Готовый бизнес-план 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 или клиники,
- 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/biznes-planu/meditsina/kosmetologicheskaya-klínika/>

## **Список таблиц, графиков, диаграмм**

### **Список таблиц**

- Таблица 1. Структура площадей МЦ.
- Таблица 2. Структура и объем инвестиций.
- Таблица 3. Пропускная способность МЦ.
- Таблица 4. Прайс-лист на услуги и целевая выручка МЦ.
- Таблица 5. Плановая загрузка, плановая выручка и приемы.
- Таблица 6. Целевые показатели МЦ.
- Таблица 7. План движения денежных средств (cash flow) по годам, 2026-2030 гг., руб.
- Таблица 8. Персонал и фонд оплаты труда.
- Таблица 9. Показатели эффективности проекта.
- Таблица 10. Структура площадей МЦ.
- Таблица 11. Пропускная способность МЦ.
- Таблица 12. План загрузки медцентра по годам, 2026-2030 гг.
- Таблица 13. Прайс-лист на услуги и целевая выручка МЦ.
- Таблица 14. Плановая загрузка, плановая выручка и приемы.
- Таблица 15. Целевые показатели МЦ.
- Таблица 16. План поступления выручки по годам, 2026-2030 гг., руб.
- Таблица 17. Структура текущих затрат медцентра.
- Таблица 18. План текущих затрат, 2026-2030 гг., руб.
- Таблица 19. Структура прямых затрат медцентра.
- Таблица 20. Калькуляция затрат на маркетинг.
- Таблица 21. План прямых затрат по годам, 2026-2030 гг., руб.
- Таблица 22. Финансовый анализ проекта.
- Таблица 23. Персонал и фонд оплаты труда.
- Таблица 24. ФОТ по годам, 2026-2030 гг., руб.
- Таблица 25. Структура и объем инвестиций.
- Таблица 26. Календарный план реализации проекта.
- Таблица 27. Рекомендуемая схема привлечения и возврата инвестиций.
- Таблица 28. Расчет безубыточного объема продаж.
- Таблица 29. Анализ чувствительности NPV по 5 ключевым параметрам.
- Таблица 30. План движения денежных средств по годам, 2026-2030 гг.
- Таблица 31. План прибылей и убытков по годам, 2025-2034 гг.
- Таблица 32. Сводные показатели ОПУ.
- Таблица 33. Налогообложение медцентра, 2026-2030 гг., руб.
- Таблица 34. Привлечение и возврат вложенных средств ежемесячно, 2026-2030 гг.
- Таблица 35. 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. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2026П, %.
- График 9. Динамика численности населения РФ на 1 января, 2014-2024 гг., млн. чел.
- График 10. Динамика числа родившихся, умерших и миграционного прироста за год в РФ, 1990-2023 гг., чел.
- График 11. Динамика ожидаемой продолжительности жизни в РФ, 1990-2023 гг., лет.
- График 12. Динамика первичной заболеваемости в РФ, 2011-2023 гг., млн. случаев.
- График 13. Динамика объёма рынка косметологических услуг в РФ, 2020-2024 гг., млрд. руб.
- График 14. Динамика числа посещений врачей, включая профилактические и посещения к зубным врачам, 2008-2023 гг., млрд. посещений.
- График 15. Динамика числа посещений врачей, включая профилактические и посещения к зубным врачам в государственных и негосударственных мед. учреждениях, 2016-2023 гг., млн. посещений.
- График 16. Динамика числа проведенных операций в РФ, 2008-2023 гг., млн. операций.
- График 17. Динамика объёма выручки от деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2023 гг., трлн. руб.
- График 18. Динамика объёма чистой прибыли от деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2023 гг., млрд. руб.
- График 19. Динамика уровня рентабельности деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2023 г., %.
- График 20. Прогноз ожидаемой продолжительности жизни при рождении в РФ до 2045 г., лет.
- График 21. Динамика первичной заболеваемости в РФ, 2011-2023 гг. с прогнозом до 2030 г., млн. случаев.
- График 22. Динамика объёма чистой прибыли от деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2023 гг. с прогнозом до 2030 г., млрд. руб.
- График 23. План загрузки медцентра.
- График 24. План поступления выручки по направлениям (руб.).
- График 25. План поступления выручки мендцетра (руб.).
- График 26. План текущих затрат (руб.).
- График 27. План прямых затрат (руб.).
- График 28. План ежемесячных затрат медцентра (руб.).
- График 29. Доля ФОТ в выручке (%).
- График 30. План освоения финансирования.
- График 31. Точка безубыточности.

- График 32. Безубыточный объем продаж (руб. и % загрузки).
- График 33. Анализ чувствительности NPV.
- График 34. Выручка и чистая прибыль (руб.).
- График 35. EBITDA и чистая прибыль (руб.).
- График 36. Рентабельность по чистой прибыли (%).
- График 37. Выручка, затраты, прибыль (руб.).
- График 38. Динамика чистой прибыли (руб.).
- График 39. Финансовые результаты (руб.).
- График 40. Налоговая нагрузка (%).
- График 41. Получение и погашение долга (руб.).
- График 42. Обслуживание долга (руб.).
- График 43. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
- График 44. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
- График 45. 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 (приемов).
- 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. Структура распределения выручки от деятельности в области здравоохранения по ФО РФ, 2023 г., %.
- Диаграмма 15. Структура распределения выручки от деятельности в области здравоохранения по регионам РФ, 2023 г., млрд. руб.
- Диаграмма 16. Структура распределения чистой прибыли от деятельности в области здравоохранения по ФО РФ, 2023 г., %.
- Диаграмма 17. Структура распределения чистой прибыли от деятельности в области здравоохранения по регионам РФ, 2023 г., млрд. руб.

Диаграмма 18. Уровень рентабельности деятельности в области здравоохранения по ФО РФ, 2023 г., %.

Диаграмма 19. Уровень рентабельности деятельности в области здравоохранения по регионам РФ, 2023 г., %.

Диаграмма 20. Структура площадей медцентра.

Диаграмма 21. Посещаемость МЦ по направлениям (приемов).

Диаграмма 22. Выручка МЦ по направлениям (руб.).

Диаграмма 23. Структура текущих затрат медцентра.

Диаграмма 24. Структура прямых затрат медцентра.

Диаграмма 25. Структура затрат в 5 году реализации проекта (%).

Диаграмма 26. Структура ФОТ медцентра (руб.).

Диаграмма 27. Структура инвестиций в проект.

Диаграмма 28. Структура налоговых отчислений (%).

---

Готовый бизнес-план содержит **118** страниц, **35** таблиц, **45** графиков и **28** диаграмм, а также финансово-экономическая модель **23** вкладки.

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА</b>	<b>5</b>
1.1. Резюме проекта	5
1.2. Требования к помещению медицинского центра	6
1.3. Структура площадей МЦ	8
1.4. Потребность проекта в инвестициях	9
1.5. Привлечение и возврат инвестиций	11
1.6. Срок окупаемости проекта	11
1.7. Сроки реализации проекта	11
1.8. Производственные параметры проекта	13
1.9. Выручка и загрузка МЦ	16
1.10. Текущие затраты	18
1.11. Прямые затраты	19
1.12. План движения денежных средств	20
1.13. Персонал МЦ	23
1.14. Налогообложение	24
1.15. Точка безубыточности	24
1.16. Чистая прибыль	24
1.17. Риски	24
1.18. Показатели эффективности проекта	25
<b>2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ</b>	<b>27</b>
2.1. Инфляция и ВВП России, 2003-2026 гг.	27
2.2. Численность населения РФ	28
2.3. Ожидаемая продолжительность жизни	30
2.4. Заболеваемость населения	32
2.5. Рынок косметологических услуг	35
2.6. Число посещений врачей	36
2.7. Цены на медицинские услуги	41
2.8. Выручка от деятельности в области здравоохранения	42
2.9. Прибыль	45
2.10. Рентабельность	48
2.11. Прогноз развития рынка	51
<b>3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН</b>	<b>54</b>
3.1. Месторасположение и структура площадей медцентра	54
3.2. Производственная мощность медцентра	56
3.3. План посещаемости медцентра	57
3.4. Прайс-лист и план поступления выручки	59
3.5. План поступления выручки	61
3.6. План текущих затрат медцентра	64
3.7. План прямых затрат медцентра	68
3.8. Финансовый анализ проекта	72
<b>4. ПЕРСОНАЛ МЕДЦЕНТРА</b>	<b>75</b>
4.1. Организационный план медцентра	75
4.2. Организационные этапы открытия медцентра	75
4.3. Персонал и ФОТ	77
<b>5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН</b>	<b>81</b>
5.1. Структура и объем первоначальных инвестиций	81
5.2. Календарный план реализации проекта	84

5.3. Рекомендуемая схема привлечения финансирования	86
<b>6. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ</b>	<b>87</b>
6.1. Безубыточный объем оказания услуг	87
6.2. Анализ чувствительности NPV	91
<b>7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН</b>	<b>93</b>
7.1. Основные предположения к расчетам	93
7.2. План движения денежных средств (cash flow)	95
7.3. План прибылей и убытков (P&L)	99
7.4. Налогообложение	104
7.5. Доходы займодателя	107
7.6. Доходы инвестора	114
<b>8. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА</b>	<b>118</b>

---

Готовый бизнес-план содержит **118** страниц, **35** таблиц, **45** графиков и **28** диаграмм, а также финансово-экономическая модель **23** вкладки.

## 1. Резюме проекта

<b>Наименование проекта</b>	«Открытие медицинской клиники косметологии.
<b>Дата разработки бизнес-плана</b>	03.03.2025.
<b>Валюта расчетов</b>	росс. руб.
<b>Место реализации и площадь проекта</b>	РФ. Планируется долгосрочная аренда помещения площадью <b>109</b> м2 по ставке *** руб. / м2 / год (без арендных каникул).
<b>Период планирования</b>	<b>5</b> лет ежемесячно (с янв. 2026 г. по дек. 2030 г.).
<b>Цель бизнес-плана:</b>	<p>Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров открытия клиники для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования.</p> <p>Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию косметологической клиники и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований инвесторов, органов власти, партнеров.</p>
<b>Отрасль экономики</b>	Частная медицина.
<b>Актуальность проекта</b>	<p><b>Актуальность</b> направления «<b>Косметология</b>» в условиях открытия новой клиники обусловлена несколькими факторами.</p> <p>Важным фактором является привлечение и удержание специалистов. В условиях кадрового голода конкурировать с крупными сетевыми клиниками сложно. Модель клиники даёт возможность собрать лучших специалистов региона. Врачи хотят работать на экспертном оборудовании, в комфортных условиях и зарабатывать выше рынка оплаты труда. Косметология гарантированно уберегает специалистов от профессионального выгорания.</p> <p>Открытие косметологической клиники является перспективным и актуальным, учитывая растущий спрос, недостаток квалифицированных предложений на рынке и высокую рентабельность данного сегмента. Это направление отвечает современным потребностям людей, стремящихся к восстановлению качества жизни.</p>
<b>Услуги клиники</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Инъекционная косметология,</li> <li>• аппаратная косметология,</li> <li>• приемы врача-дерматовенеролога,</li> <li>• приемы врача-косметолога,</li> <li>• продажа косметических средств.</li> </ul>
<b>Условия участия инвестора в проекте</b>	Организационно-финансовая схема реализации проекта предусматривает финансирование проекта на 100% за счет средств инвестора без привлечения внешних заимствований.

## 2. Требования к помещению медицинской организации

СВОД ПРАВИЛ ЗДАНИЯ И ПОМЕЩЕНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРАВИЛА ПРОЕКТИРОВАНИЯ СП 158.13330.2014 и СП 2.1.3678-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений, зданий, сооружений, оборудования и транспорта, а также условиям деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг" и СанПиН 2.1.3684-21 "Санитарно-эпидемиологические требования к содержанию территорий городских и сельских поселений, к водным объектам, питьевой воде и питьевому водоснабжению, атмосферному воздуху, почвам, жилым помещениям, эксплуатации производственных, общественных помещений, организации и проведению санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий").

1. Расположение в отдельно стоящем здании или жилом на 1 этаже с отдельным входом. (СП 2.1.3678-20 п. 4.1.).
2. Запрещено расположение над гаражами (подземными паркингами и парковками) (СанПиН 2.1.3684-21 Раздел VIII п.134).
3. Алкогольные магазины потеряют лицензию, в случае размещения по соседству МЦ, в пределах 50-150 м (в зависимости от города). (N 171-ФЗ ст. 16, п. 2).
4. При входе в МО желательно организовать парковку для пациентов и работников, инвалидов.
5. Вход должен быть обеспечен пандусом для лиц с ограниченными возможностями. - Даже если это МЦ стоматологии - (Федеральный закон от 24.11.1995 N 181-ФЗ (ред. от 11.06.2021) "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.09.2021, Часть 1, Статья 15. Обеспечение беспрепятственного доступа инвалидов к объектам социальной, инженерной и транспортной инфраструктур (в ред. Федерального закона от 01.12.2014 N 419-ФЗ) Перспективы и риски споров в суде общей юрисдикции – ситуации, связанные со ст. 15.
6. На прилегающей территории должно быть место для хранения отходов (мусорный бак с навесом и подъездной дорогой). СП 2.1.3678-20 Часть IV, п 4.1.11).
7. Помещение должно иметь статус коммерческое / нежилое, в жилом или общественном помещении / здании.
8. По адресу помещения не должно быть зарегистрировано юридических лиц.
9. В помещении должна быть возможность проведения сантехнических коммуникаций (водопровод / водоотвод ХВС и ГВС.) во все помещения МО.
10. В помещении должна быть возможность проведения вентиляционных коммуникаций (приточно-вытяжная вентиляция и кондиционирование) во все помещения МО, а также возможность бурения приточно-вытяжных отверстий на фасаде или вывод на крышу (по необходимости, если штатные вентиляционные мощности недостаточны). В жилых домах запрещено вытяжную вентиляцию интегрировать в общедомовую.
11. В некоторых случаях, по требованию пожарной безопасности, требуется запасный выход (если МО более 150 м<sup>2</sup> или коридор более 10м в длину). Ширина коридоров не менее 1,2 м.
12. Требуются окна в кабинетах приема и диагностики.
13. Высота помещений должна быть не менее 2,6 м после отделки.
14. Следует обратить внимание на конструкцию здания (целостность и износ).
15. Обязательно проверить документы: выписка о регистрации, паспорт БТИ.
16. Запросите количество кВт, что их достаточно для работы МЦ.
17. Учитывайте, что в МО вам будет необходимо разместить подсобные помещения и вестибюльную группу.

### 3. Маркетинговый обзор медицинской отрасли

За последние 5 лет цены на первичный консультативный прием у врача специалиста в РФ, выросли на **49,45%**.

В 2023 году расходы на оплату медицинских услуг (в рублях) выросли на **12,67%** по сравнению с 2022 годом, за 5 лет – на **33,2%**.

В РФ зарегистрировано **59 900** частных клиник, что на **4,88%** больше, чем в 2023.

Стоматология составляет **32,5%** от всех платных медицинских услуг, диагностика и исследования – 14,2%, гинекология и урология – 12,1%, хирургия/травматология – 12,0%.

Объем рынка платных медицинских услуг в 2023 году – **1 356,1** млрд. руб., отмечается стабильный рост в среднем на **5%** в год (кроме 2020), и в 2024 году рост продолжается.

За последние 10 лет увеличилась доля легальной коммерческой медицины с 64,2% (2014 г.) до **74,3%** (2023 г.), несколько снизилась доля ДМС до 13,9% (2023 г.).

Мощность (число посещений в смену) в 2022 в РФ составило 4379,6. Данный показатель вырос на 2,97% по сравнению с 2021 г., на 9,55% - за 5 лет и на 15,27% - за 10 лет.

В негосударственных мед. учреждениях в 2022 **число посещений выросло на 21%** по сравнению с 2021, за 5 лет на **74%**. В 2020 в пандемию covid число посещений незначительно упало (менее чем на 1%), и росло весь остальной период. При этом в государственных мед. учреждениях в 2020 число посещений упало на 16% по сравнению с 2019, а 2022 выросло всего на 1%, несмотря на значительный рост заболеваемости, и на 3% за 5 лет.

Растет стоимость услуг, оказываемых иностранным гражданам.

Рентабельность деятельности в области здравоохранения в 2023 составила **12,6%**, что выше показателя 2022 на 15%, и на 23% выше показателя пятилетней давности. В 2023 году наиболее рентабельной оказалась общая врачебная практика (**22,88%**) и стоматологическая врачебная практика (**17,04%**).

По расчетам ЭКЦ «ИнвестПроект», объем рынка медицинских услуг к 2026 году, включая ДМС, а также с учетом теневого сектора, может составить **1 694** млрд. руб.

#### 4. Структура площадей МЦ

Для реализации проекта планируется долгосрочная аренда помещения общей площадью **109** м2 по ставке \*\*\* руб. / м2 / год (\*\*\* руб. / помещение / месяц), отвечающего требованиям лицензирования.

**Таблица 1. Структура площадей МЦ.**

№	Наименование	м2	кол-во	итого м2
1	Зона ресепшен, гардероб, шкаф-купе			
2	Зона продаж косметических средств			
3	Кабинет врача косметолога / дерматовенеролога, в рамках дерматологии с 3D диагностикой кожи и биоэмпидансометрией для диагностики тела			
4	Кабинет врача-косметолога процедурный			
5	Кабинет врача-косметолога аппаратная косметология			
6	Комната для персонала, раздевалка			
7	Комната хранения ТБО, моющих средств, инвентаря			
8	Сан. узел для пациентов и персонала			
	Коридорный коэфф.			
	<b>Итого:</b>			<b>108,9</b>

Структура площадей по назначению финализируется при подборе помещения.

## 5. Потребность проекта в инвестициях

Структура стоимости открытия МЦ приведена далее в таблице.

Таблица 2. Структура и объем инвестиций.

Направление инвестиций	Итого, руб.	Кол-во	Ед. изм.	Кол-во	Ед. изм.
<b>1. ПРОЕКТ</b>					
Брендинг, нейминг					
Консалтинг					
<b>2. СМР</b>					
Косметический ремонт помещений					
Вентиляция					
Вывеска					
<b>3. МЕДОБОРУДОВАНИЕ</b>					
Аппарат Geneo (новый)					
Divine (новый)					
M22 (новый)					
Candela GentleMAX PRO (б/у)					
Heleo 4 (новый)					
Аппарат RLC					
Janus Pro (новый)					
<b>4. МЕБЕЛЬ И ОРГТЕХНИКА</b>					
Стоимость кабинета врача косметолога / дерматовенеролога					
Стоимость процедурного кабинета врача-косметолога					
Стоимость кабинета аппаратной косметологии					
Стоимость зоны ресепшен, гардероб, шкаф-купе, зона продаж					
Санузел					
Стоимость комнаты для персонала с раздевалкой					
Стоимость комнаты хранения ТБО, моющих средств, инвентаря					
Стоимость мебелирования и оргтехники в коридор					
<b>5. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ</b>					
Лицензирование (пошлина)					
<b>6. РАСХОДНИКИ</b>					
Первоначальная закупка расходных материалов					

7. ПРОЧЕЕ					
Разработка сайта					
Контекстная реклама (настройка однократно)					
Рекламная сеть Яндекс и ретаргетинг (настройка однократно)					
Бюджет посева в ВК (однократно перед открытием)					
8. НОРМИРУЕМЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА					
<b>Итого требуется инвестировать:</b>	<b>42 554 769р.</b>				

Стоимость создания материально-технической базы МЦ составляет \*\*\* руб., а также нормируемые оборотные средства \*\*\* руб., необходимых для оплаты операционных затрат, заработной платы и налогов до выхода проекта на самоокупаемость. Значительный объем нормируемых оборотных средств рассчитан на 9 месяцев до открытия и 8 после открытия.

Таким образом, для реализации проекта требуется инвестировать **42 554 769** руб.

При этом планируется, что у инвестора будет сформирован **резерв** не менее **20%** от суммы инвестиций на случай инфляционного роста ставок аренды, непредвиденных затрат по СМР, увеличения сроков открытия МЦ и т.д.

Удельная стоимость вложений – **390 769** руб. / м2.

Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.



Как видно из диаграммы, основная доля инвестиций приходится на медоборудование и оснащение – \*\*%, нормируемые оборотные средства – \*\*% и подготовительный ремонт помещения (СМР) – \*\*%, что в сумме составляет \*\*% инвестиций.

Расчет потребности проекта в инвестициях проведен по консервативному сценарию – без учета лизинга наиболее дорогостоящего оборудования и без учета возможных скидок на оснащение.

## 6. Привлечение и возврат инвестиций

Привлечение инвестиций планируется на 100% за счет средств инвестора без учета лизинга оборудования:

1. \*\*\* руб. (\*\*% инвестиций) с 1-го по \*\*-й месяц, возврат с \*\*-го по \*\*-й месяц,
2. \*\*\* руб. (\*\*% инвестиций) с \*\*-го по \*\*-й месяц планирования, возврат с \*\*-го по \*\*-й месяц.

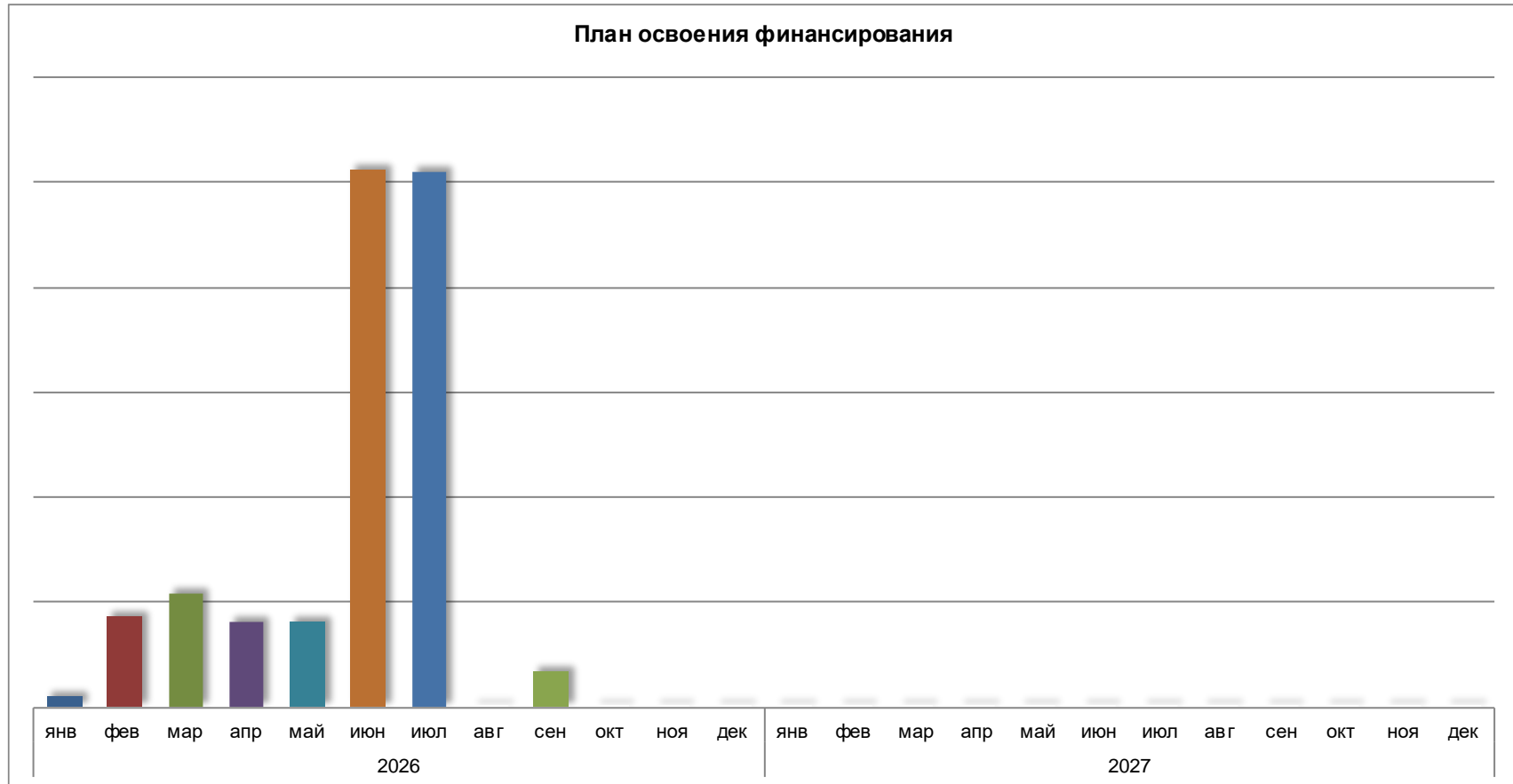
## 7. Срок окупаемости проекта

Таким образом, **срок окупаемости проекта** (срок возврат инвестиций) составляет **39** месяцев (3,3 года) от начала финансирования или за \*\* года с открытия МЦ.

## 8. Сроки реализации проекта

- **Инвестиционный этап:**
  - начало проекта: **январь 2026** г. (1-й месяц),
  - открытие МЦ: \*\*\* **2026** г. (\*\*-й месяц).
- **Эксплуатационный этап:**
  - выход на самоокупаемость: \*\*\*,
  - выход на целевую загрузку: \*\*\*,
  - возврат инвестиций: с \*\*\*.

**График 1. План освоения финансирования (руб.).**



Как видно из графика, капитальные вложения (без учета нормируемых оборотных средств) планируются в течение первых **9** месяцев от начала реализации проекта.

## 9. 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 3. Пропускная способность МЦ.**

Направления	Длительность приема, минут	Приемы			
		Мах в сутки	Мах в месяц	План в сутки	План в месяц
Инъекционная косметология					
Аппаратная косметология					
Прием врача-дерматовенеролога					
Прием врача-косметолога					
Продажи косметических средств (10% от трафика)					
<b>ИТОГО (мах)</b>					

Таким образом, плановая загрузка МЦ составляет \*\*\* приемов в среднем в месяц (после выхода на плановую загрузку \*\*\*% от мах).

*При изменении пропускной способности МЦ требуется пересчет.*

**Таблица 4. Прайс-лист на услуги и целевая выручка МЦ.**

Направления	Средний чек, руб. / прием	Выручка			
		Мах в сутки, руб.	Мах в месяц, руб.	План в сутки, руб.	План в месяц, руб.
Инъекционная косметология					
Аппаратная косметология					
Прием врача-дерматовенеролога					
Прием врача-косметолога					
Продажи косметических средств (10% от трафика)					
<b>ИТОГО (мах)</b>					

Таким образом, плановая выручка МЦ составляет \*\*\* руб. в среднем в месяц (после выхода на плановую загрузку).

**Таблица 5. Плановая загрузка, плановая выручка и приемы.**

	% 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 и далее			

Таким образом, выход на плановую загрузку в \*\*% планируется с \*\*-го года работы.

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

**Таблица 6. Целевые показатели МЦ.**

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

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



Как видно из диаграммы, основная доля выручки приходится на инъекционную косметологию – \*\*%, приемы врача-косметолога – \*\*% и аппаратную косметологию – \*\*%.

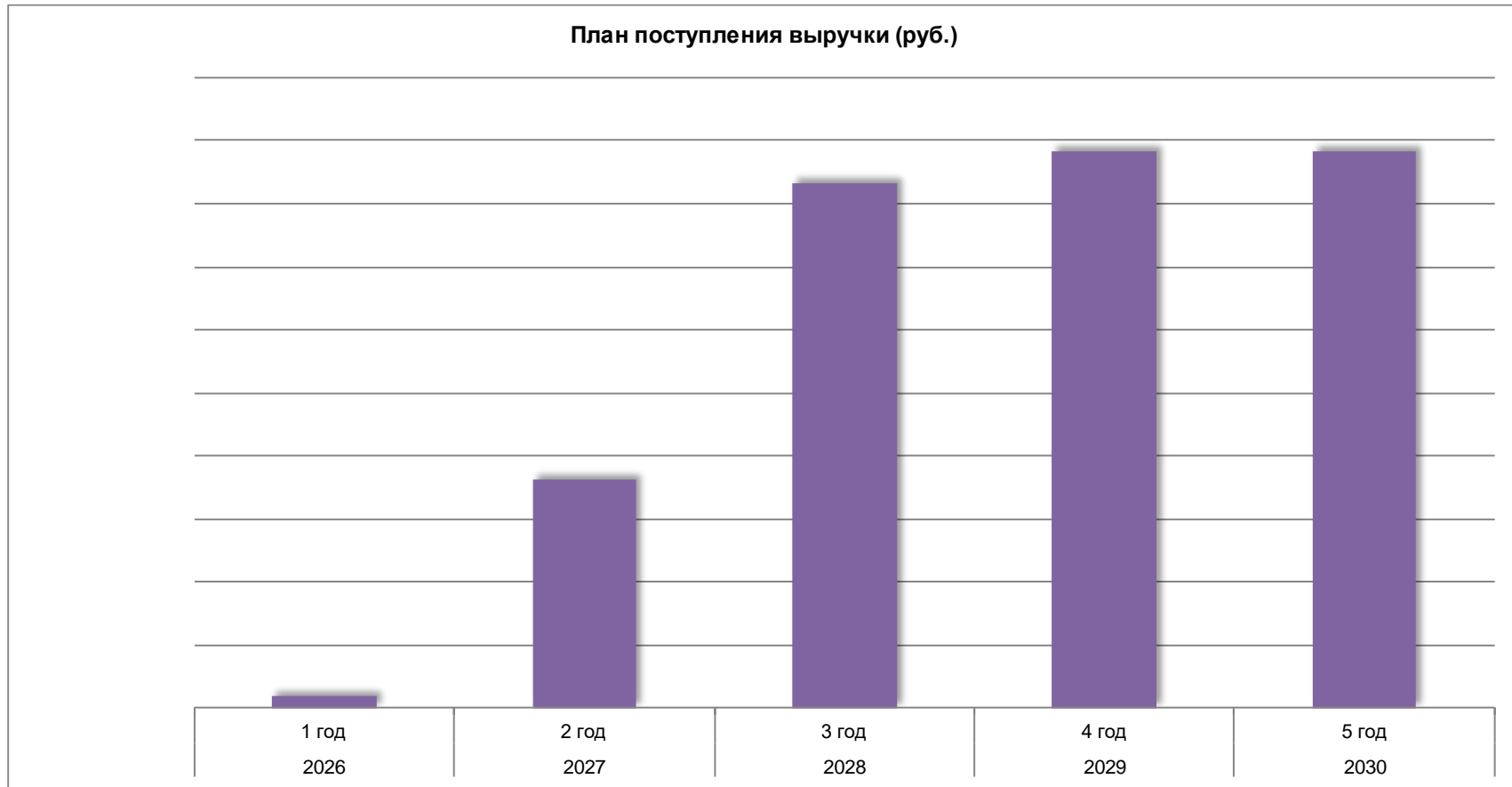
Диаграмма 3. Посещаемость МЦ по направлениям (приемов).



Как видно из диаграммы, основная доля посещений приходится на приемы врача-косметолога – \*\*%, аппаратную косметологию – \*\*% и инъекционную косметологию – \*\*%.

**10. Выручка и загрузка МЦ**

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



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

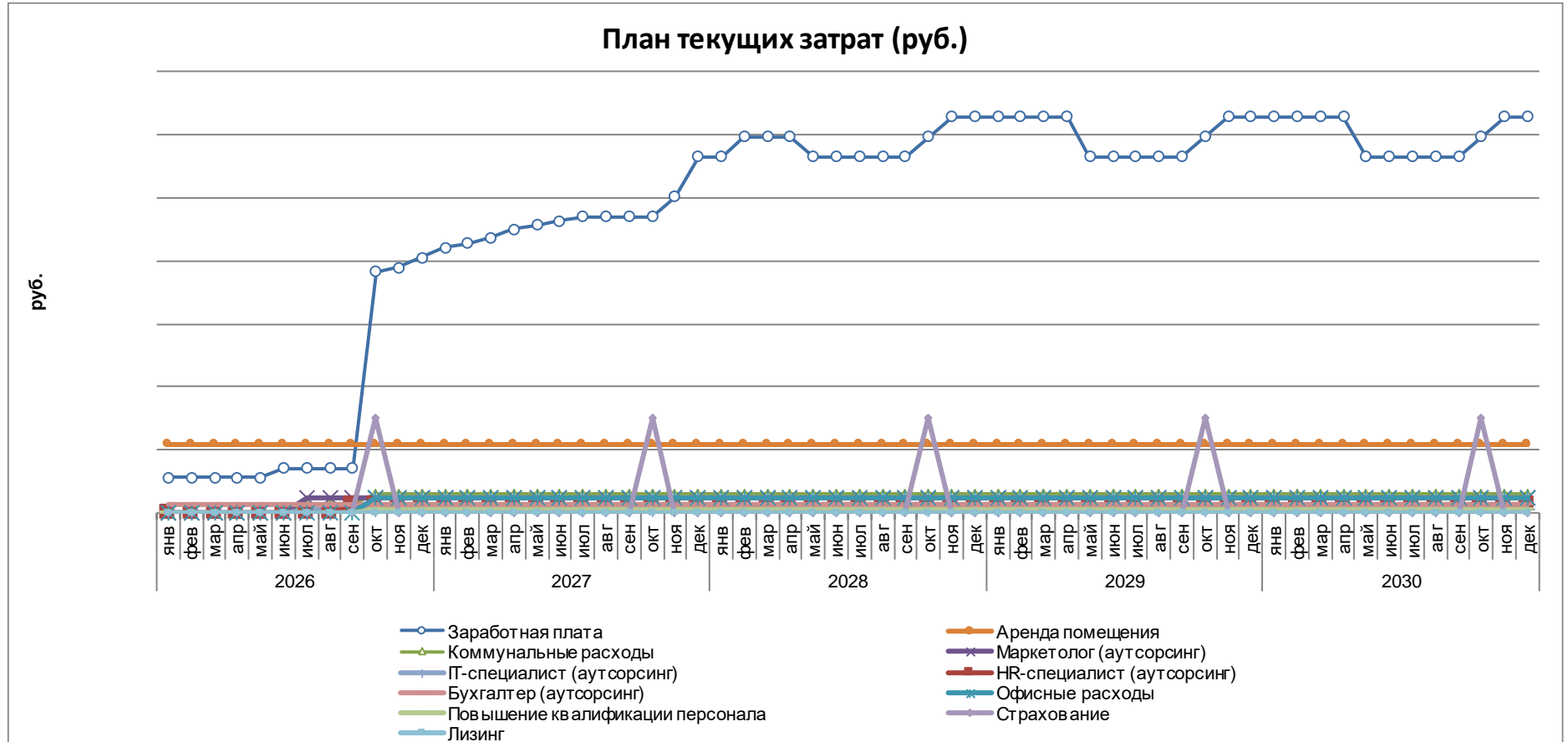
График 3. План загрузки МЦ.



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

11. Текущие затраты

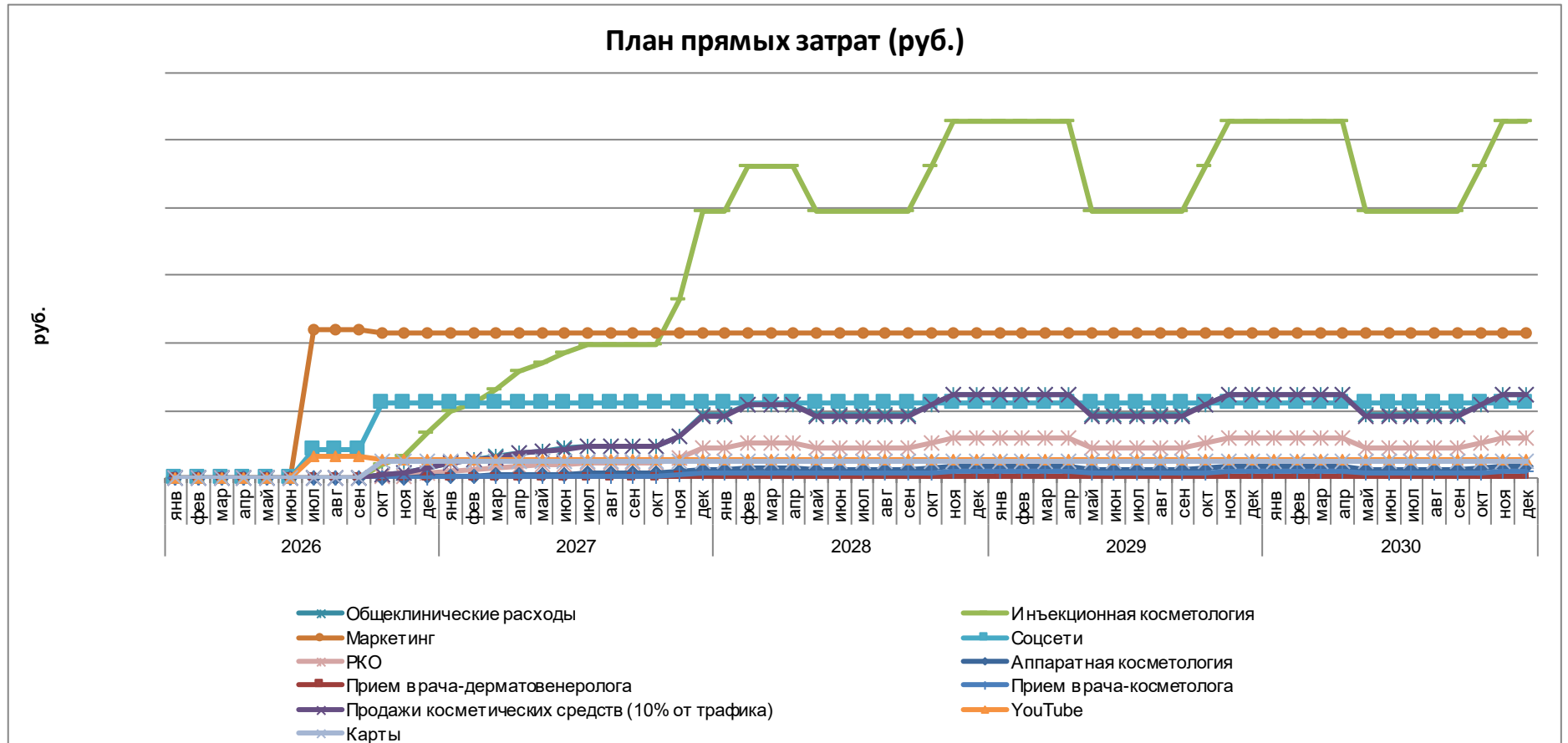
График 4. План текущих затрат (руб.).



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

12. Прямые затраты

График 5. План прямых затрат (руб.).



### 13. План движения денежных средств

Таблица 7. План движения денежных средств (cash flow) по годам, 2026-2030 гг., руб.

все расчеты в рублях						
	Итого, руб.	2026	2027	2028	2029	2030
Порядковый номер года		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<b>ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>						
Поступления от основной деятельности						
<b>Выбытия на текущую деятельность:</b>						
Текущие затраты						
Прямые затраты						
Налог на прибыль						
Страховые взносы						
НДС						
<b>Сальдо от основной деятельности</b>						
<b>Сальдо от основной деятельности, накопл.</b>						
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>						
<b>Поступления инвестиций:</b>						
Вложения						
<b>Выбытия на инвестиционную деятельность:</b>						
1. ПРОЕКТ						
2. СМР						
3. МЕДОБОРУДОВАНИЕ						
4. МЕБЕЛЬ И ОРГТЕХНИКА						
5. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ						
6. РАСХОДНИКИ						
7. ПРОЧЕЕ						
<b>ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>						
<b>Поступления инвестиций:</b>						
Вложения						
<b>Выбытия на финансовую деятельность:</b>						
Уплата процентов						
Возврат основной суммы долга						
<b>Остатки ДС на счете, руб.</b>						
<b>Остатки ДС на счете накопл. итогом, руб.</b>						

Таким образом, чистая прибыль за прогнозный период составит \*\*\* руб.

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

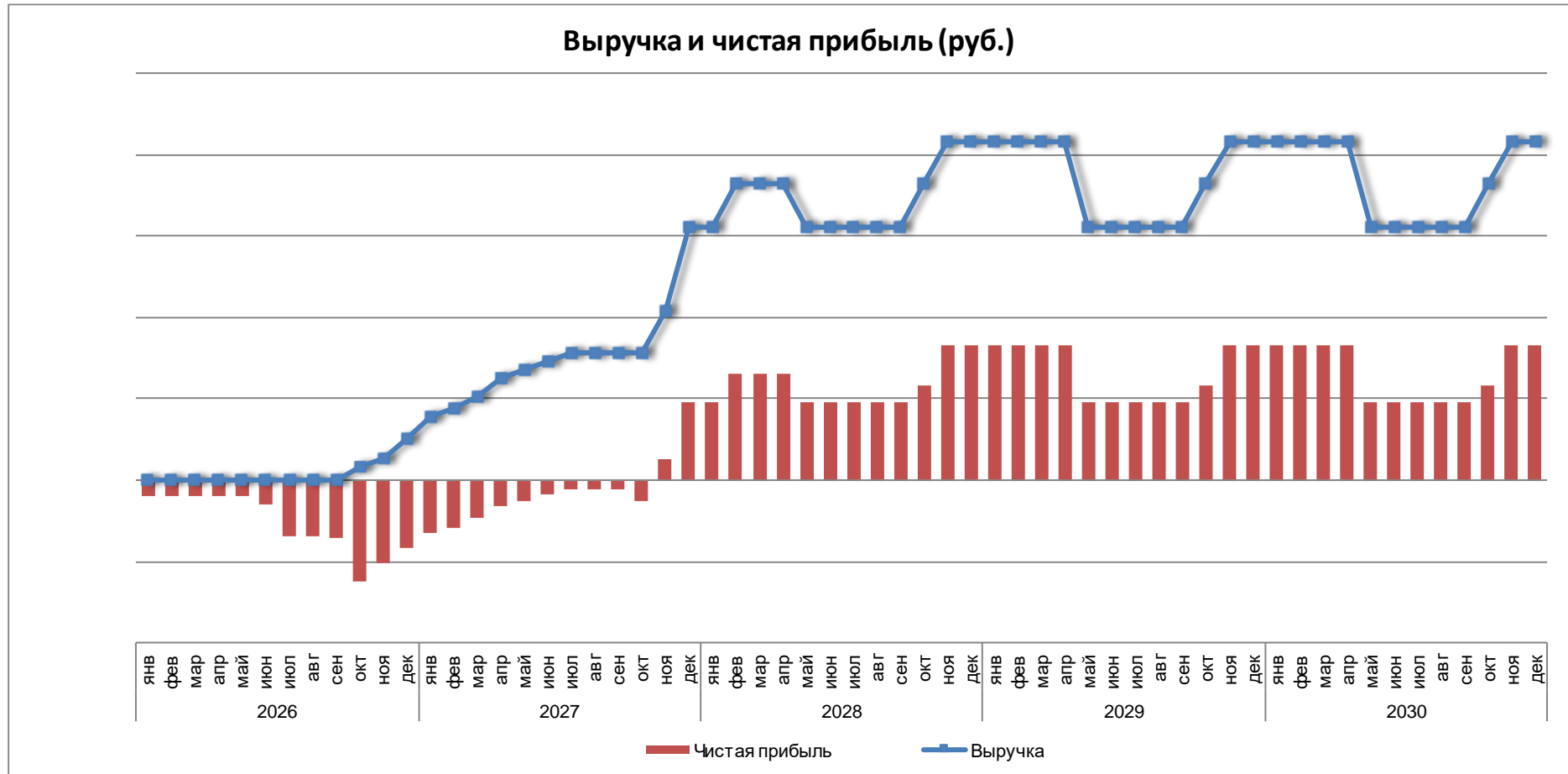
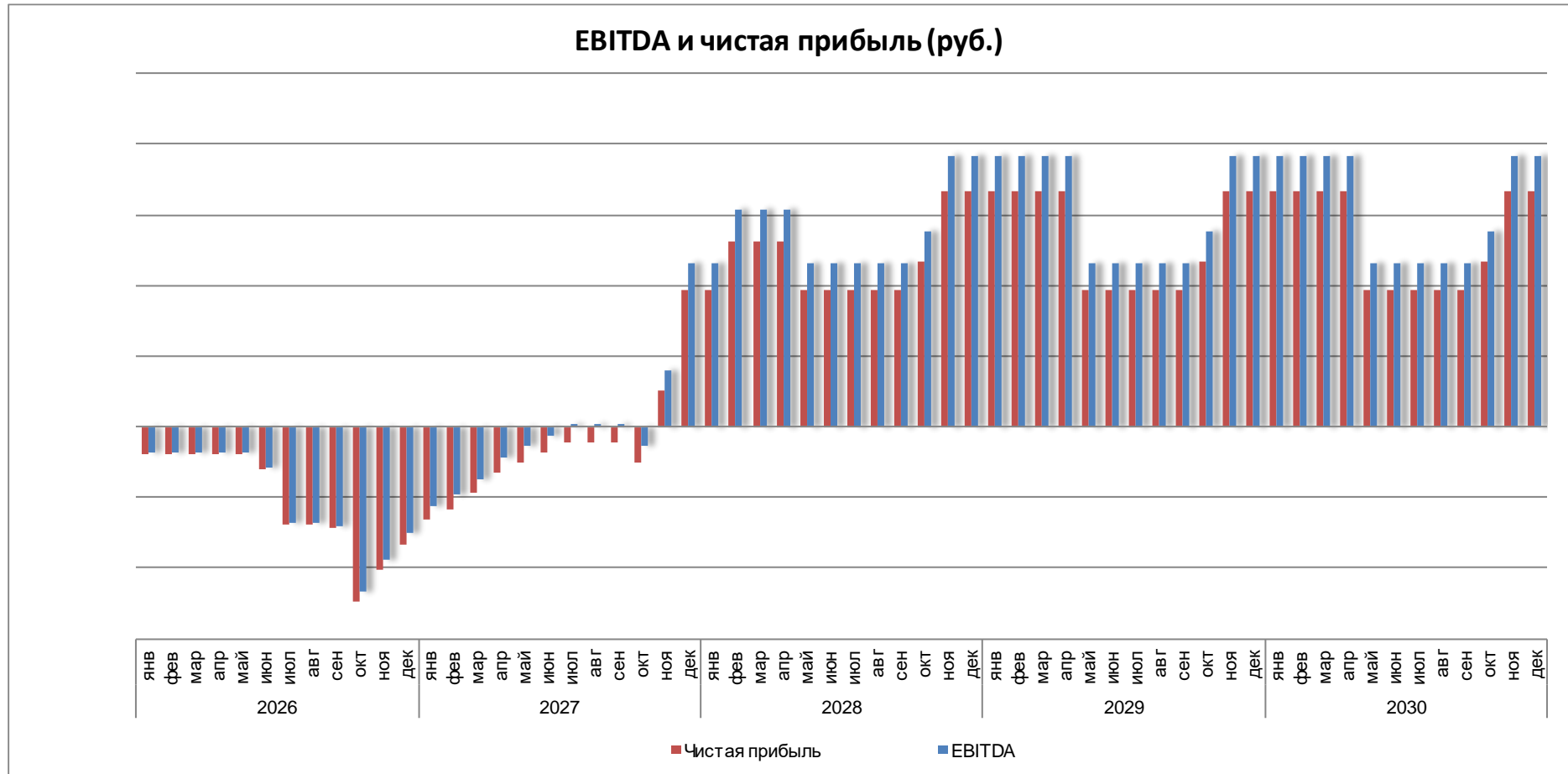


График 7. EBITDA и чистая прибыль (руб.).



## 14. Персонал МЦ

Для обеспечения функционирования МЦ требуется \*\*\* ставки, в том числе \*\* врачебных ставок, с фондом оплаты труда \*\*\* руб. в среднем в месяц. Мотивация рассчитывается в финансово-экономической модели, являющейся неотъемлемой частью бизнес-плана.

Таблица 8. 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 клиники				
2	Главный врач				
3	Старшая м/с				
4	Врач-дерматовенеролог				
5	Врач-косметолог				
6	М/с в косметологии /проведение процедур, подготовка кабинетов/				
7	Администратор-кассир регистратуры отделения косметологии				
8	Уборщица				
<b>Итого по персоналу:</b>					

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 мотивации:

- врач-дерматовенеролог – **15%** от инъекций, **5%** от аппаратной косметологии и **20%** от приемов,
- врач-косметолог – **15%** от инъекций, **5%** от аппаратной косметологии и **50%** от приемов,
- м/с в косметологии – **15%** от аппаратной косметологии и **30%** от приемов.

До выхода на целевую загрузку планируется выплачивать сотрудникам полный оклад.

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

## 15. Налогообложение

Принятой в данном бизнес-плане системой налогообложения является **Упрощенная система налогообложения (УСНО)**:

- **УСН «Доходы»** по ставке **6%** от выручки;
- **страховые взносы** по ставке **30,2%** на ФОТ в размере МРОТ (**22 440** руб. / месяц) и по ставке **15,1%** на ФОТ, превышающую МРОТ.

При выходе на проектную мощность налогообложение (страховые отчисления) составит в среднем по **\*\*\*** руб. / месяц.

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

## 16. Точка безубыточности

Безубыточный объем продаж наступает при достижении **\*\*\*%** от плановой выручки.

По объему: **\*\*\*** приемов / месяц.

По выручке: **\*\*\*** руб. / месяц.

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

## 17. Чистая прибыль

Чистая прибыль за прогнозный период (5 лет с учетом инвестиционной стадии **\*\*** 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: **36,2%**.

## 18. Риски

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

- к риску недостижения плановой загрузки медцентра (низкая эффективность маркетинга);
- к риску превышения мотивационной части персонала;
- к риску превышения стоимости медицинского оборудования (инфляция, импорт, валютные риски);
- к риску превышения срока выхода на самоокупаемость (потребность в дополнительных оборотных средствах).

## 19. Показатели эффективности проекта

В случае выполнения параметров данного бизнес-плана по проекту будут достигнуты следующие показатели эффективности.

Таблица 9. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значения	Размерность
<b>Параметры проекта</b>		
Общая площадь клиники	108,9	кв. м
Средний чек		руб. / посещение
Мощность клиники		посещений / смену
Плановая загрузка клиники		% от max
Доля ФОТ в выручке		% ФОТ от выручки
<b>Общие показатели проекта</b>		
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	<b>36,2%</b>	%
ЕБИТДА		%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб. / месяц
Налогообложение в конце прогнозного периода		руб. / месяц
Доля налогов в выручке		%
<b>Показатели для кредитора/займодателя</b>		
Сумма средств инвестора		руб.
Сумма кредитных средств		руб.
<b>Общий размер финансирования</b>	<b>42 554 769</b>	<b>руб.</b>
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита (для кредитов)		% / год
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
<b>Срок возврата инвестиций</b>	<b>3,3</b>	<b>лет</b>
<b>Инвестиционные показатели проекта</b>		
Ставка дисконтирования, годовая		%
<b>NPV проекта на момент его начала</b>		<b>руб.</b>
<b>PI проекта</b>		<b>раз</b>
<b>IRR проекта</b>		<b>%</b>
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
<b>Чистая прибыль за прогнозный период</b>		<b>руб. / год</b>

**Чистый дисконтированный доход** (Net Present Value, **NPV**) проекта за прогнозный период составляет \*\*\* руб. при условно нулевой ставке дисконтирования. 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 аренды помещения, рисков. Такое значение внутренней доходности обусловлено значительной плановой загрузкой (71% от max) и высокой добавленной стоимостью медицинских косметологических услуг. Минимум принятия решения по данному показателю  $>$  ставки дисконтирования.

**Срок окупаемости** (срок возврата инвестированных средств) – **3,3** 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 месяц, 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») влияет на прибыль так же сильно, как и загрузка (количество приемов), а отрицательное влияние на прибыль оказывают, прежде всего, ФОТ с мотивационным фондом и прямые затраты (себестоимость анализов, себестоимости приемов врачей и затраты на маркетинг). Возможность сокращения данных статей значительно повышает экономическую эффективность проекта.

#### **Прочее: инфляция**

Уровень инфляции в России по итогам 2024 г. составила **10%**. При этом по оценке ведущих страховщиков, работающих по программам добровольного медицинского страхования, медицинская инфляция по итогам 2024 г. составила **11,2%**. 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 высокий запас финансовой прочности.

**Купить готовый бизнес-план:**

<https://expertcc.ru/biznes-plan/meditsina/kosmetologicheskaya-klinika/>

## 20. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

*Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана медцентра косметологии (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!*