



**ЭКЦ
ИНВЕСТПРОЕКТ**

Экспертно-консультационный центр

**ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН
СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ
(с фин. расчетами)**

МОСКВА - 2024

«УТВЕРЖДАЮ»

Генеральный директор

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

_____ А.А. Лумпов

« 12 » января 2024 г.

М.П.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ (С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Объем инвестиций: **15 595 000** руб.

Горизонт планирования: **5** лет.

Срок окупаемости: **2,1** года.

Чистая прибыль: ******* руб.

Содержание демо-версии

1.	Резюме бизнес-плана	4
2.	Оглавление бизнес-плана	5
3.	Список таблиц, графиков и диаграмм	6
4.	Резюме проекта	10
5.	Производственные параметры проекта	11
6.	Площади стоматологической клиники	12
7.	Сроки реализации проекта.....	12
8.	Потребность в инвестициях	13
9.	Привлечение и возврат инвестиций	14
10.	Персонал стоматологической клиники	19
11.	Налогообложение стоматологии	19
12.	Точка безубыточности	19
13.	Чистая прибыль	19
14.	Риски	19
15.	Показатели эффективности проекта	20
16.	О разработчике бизнес-плана	22

1. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Готовые бизнес-планы ЭКЦ «ИнвестПроект» позволяют принять обоснованное решение о создании бизнеса, оценить реальные перспективы достижения желаемой цели, получить ответы на конкретные производственные и управленческие вопросы еще до привлечения заемных средств, повысить вероятность успеха, добиться более высокой прибыли при меньших инвестиционных затратах. Покупка такого продукта это оптимальное решение, когда бизнес-план нужен срочно и при минимальных затратах.

Наименование проекта: готовый бизнес-план открытия стоматологической клиники (с фин. расчетами) по требованиям СП 2.1.3678-20.

Дата публикации: 12.01.2024 г.

Количество страниц: 138 страниц, 52 таблицы, 29 графиков и 13 диаграмм, а также фин. модель 23 вкладки.

Автор: ЭКЦ «ИнвестПроект».

Язык: русский.

Модификация готового бизнес-плана:

ЭКЦ «ИнвестПроект» оказывает услугу по глубокой модификации бизнес-плана под Ваш проект:

- по региону (Москва, Московская обл., Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ростов-на-Дону и др.);
- по площади помещения (собственность / аренда),
- по количеству и спецификации стоматологических кресел,
- численность персонала и уровень заработных плат по региону,
- источник финансирования (100% собственных средств, 75/25 банк + собственные средства, 80/20 банк + средства инвестора),
- другие параметры.

Стоимость модификации готового бизнес-плана под Ваш проект уточняйте по тел.: **+7 (495) 617-39-02, +7 (985) 760-96-92 (WhatsApp, Telegram).**

Купить готовый бизнес-план:

<https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-stomatologii-stomatologicheskoy-kliniki-s-fin-raschetami/>

2. ОГЛАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
1.1. Производственные параметры проекта	6
1.2. Площади стоматологической клиники	7
1.3. Сроки реализации проекта	7
1.4. Потребность в инвестициях	8
1.5. Привлечение и возврат инвестиций	9
1.6. Персонал стоматологической клиники	14
1.7. Налогообложение стоматологии	14
1.8. Точка безубыточности	14
1.9. Чистая прибыль	14
1.10. Риски	14
1.11. Показатели эффективности проекта	15
2. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ	17
2.1. Лицензирование деятельности	17
2.2. Нормативные документы	20
3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА	24
3.1. Прогноз социально-экономического развития РФ на 2023-2026 гг.	24
3.2. Объем рынка стоматологии	26
3.3. Число стоматологических приемов	28
3.4. Число стоматологических учреждений	39
3.5. Численность персонала стоматологических учреждений	42
3.6. Инвестиционная привлекательность отрасли	44
3.7. Рейтинг участников рынка стоматологических услуг в РФ по выручке	47
3.8. Ценовой анализ рынка стоматологических услуг	49
3.9. Востребованность стоматологических услуг	54
3.10. Российские производители медицинских изделий и материалов для стоматологии	56
3.11. Перспективы развития рынка стоматологии и стратегия развития в условиях кризиса	60
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	63
4.1. Структура площадей клиники	63
4.2. Перечень и стоимость оснащения кабинета терапии, ортопедии, ортодонтии	64
4.3. Перечень и стоимость оснащения кабинета стоматологической хирургии	68
4.4. Перечень и стоимость оснащения кабинета визиографа	70
4.5. Перечень и стоимость оснащения технического помещения	70
4.6. План доходов по проекту	71
4.7. План текущих затрат	76
5. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА	82
5.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда	82
6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	89
6.1. Структура и объем необходимых инвестиций	89

6.2. Календарный план финансирования и реализации проекта	91
6.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций	92
7. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ	93
7.1. Качественный анализ рисков	93
7.2. Точка безубыточности	94
7.3. Анализ чувствительности NPV	96
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	99
8.1. Основные предположения к расчетам	99
8.2. План движения денежных средств (cash flow)	101
8.3. План прибылей и убытков (ОПУ)	110
8.4. Налогообложение	120
8.5. Прогноз доходов займодателя	125
8.6. Прогноз доходов владельца проекта	129
8.7. Финансовый анализ проекта	136
9. О РАЗРАБОТЧИКЕ	138

3. СПИСОК ТАБЛИЦ, ГРАФИКОВ И ДИАГРАММ

Список таблиц

Таблица 1. Справочные значения.

Таблица 2. Состав, набор и минимальные рекомендуемые площади для стоматологической клиники на основании Приложения 2 СанПин 2.1.3.2630-10.

Таблица 3. Основные направления инвестиций.

Таблица 4. Показатели эффективности проекта.

Таблица 5. Минимальный набор помещений для стоматологии.

Таблица 6. Объем рынка стоматологических услуг в стоимостном выражении по регионам РФ, 2017 – 2022 г., тыс. руб.

Таблица 7. Количество посещений на 1 жителя (взрослое и детское население) в субъектах РФ.

Таблица 8. Количество посещений стоматологии на 1 взрослого в субъектах РФ.

Таблица 9. Количество посещений на 1 жителя (детское население) в субъектах РФ.

Таблица 10. Количество стоматологических учреждений по регионам РФ в 2022 г.

Таблица 11. Число стоматологических учреждений в РФ*.

Таблица 12. Численность персонала частных и государственных стоматологических учреждений по регионам РФ, 2017-2022 гг.

Таблица 13. Динамика инвестиций в основной капитал стоматологических учреждений по регионам РФ, 2017 – сентябрь 2023 гг., тыс. руб.

Таблица 14. Прибыль предприятий по виду деятельности "Стоматологическая практика" по регионам РФ, 2017 - 2022 гг., тыс. руб.

Таблица 15. Уровень рентабельности предприятий по виду деятельности "Стоматологическая практика" по регионам РФ, 2017 - 2022 гг., %

Таблица 16. ТОП-20 учреждений, оказывающих стоматологические услуги в РФ по выручке, млн. руб., 2022 г.

Таблица 17. Средние цены на изготовление коронки в РФ по федеральным округам, 2017 – ноябрь 2023 гг., руб.

Таблица 18. Средние цены на лечение кариеса (пломба) в РФ по федеральным округам, 2017 – ноябрь 2023 гг., руб.

Таблица 19. Средние цены на первичный консультативный осмотр больного у стоматолога, посещение, в РФ по федеральным округам, 2017 – ноябрь 2023 гг., руб.

Таблица 20. Средние цены на удаление зуба под местным обезболиванием в РФ по федеральным округам, 2017 – ноябрь 2023 гг., руб.

Таблица 21. Российские производители медицинских изделий и материалов для стоматологии.

Таблица 22. Состав, набор и минимальные рекомендуемые площади для стоматологической клиники на основании Приложения 2 СанПиН 2.1.3678-20.

Таблица 23. Перечень и стоимость оснащения кабинета терапии, ортопедии, ортодонтии.

Таблица 24. Перечень и стоимость оснащения кабинета хирургии.

Таблица 25. Перечень и стоимость оснащения кабинета визиографа.

Таблица 26. Перечень и стоимость оснащения технического помещения.

Таблица 27. Справочные значения.

Таблица 28. План загрузки и поступления выручки ежемесячно.

Таблица 29. План поступлений по годам.

Таблица 30. Параметры текущих затрат.

Таблица 31. План текущих затрат ежемесячно.

Таблица 32. План текущих затрат по годам.

Таблица 33. Персонал карьера и ФОТ.

Таблица 34. План привлечения персонала и фонд оплаты труда ежемесячно.

Таблица 35. План привлечения персонала по годам.

Таблица 36. Структура и объем инвестиций в открытие стоматологической клиники.

Таблица 37. Календарный план финансирования и реализации проекта.

Таблица 38. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.

Таблица 39. Качественные риски по проекту.

Таблица 40. Расчет точки безубыточности.

Таблица 41. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.

Таблица 42. План движения денежных средств ежемесячно.

Таблица 43. План движения денежных средств по годам.

Таблица 44. План прибылей и убытков ежемесячно.

Таблица 45. План прибылей и убытков по годам.

Таблица 46. Показатели ОПУ.

Таблица 47. Налогообложение ежемесячно, руб.

Таблица 48. Налоговые отчисления по годам, руб.

Таблица 49. План получения и возврата инвестиций.

Таблица 50. Показатели эффективности инвестиций.

Таблица 51. Расчет NPV проекта.

Таблица 52. Финансовый анализ проекта (5-й год).

Список графиков

График 1. План посещаемости клиники (посещений).

График 2. План поступления выручки (руб.).

График 3. План освоения инвестиций (руб.).

График 4. План текущих затрат (руб.).

График 5. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2024, %.

График 6. Объем российского рынка стоматологических услуг в стоимостном выражении, 2017 – 2022 г., млрд. руб.

График 7. Число стоматологических приемов в РФ, 2017 – 2023 гг. (прогноз), млн. ед.

График 8. Динамика прибыли предприятий по виду деятельности "Стоматологическая практика" в РФ, 2017 - 2022 гг., тыс. руб.

График 9. Динамика уровня рентабельности стоматологической практики в РФ, 2017 - 2022 гг., %.

График 10. Средние потребительские цены на отдельные виды платных стоматологических услуг в РФ, 2020 – ноябрь 2023 гг., руб.

График 11. Прогноз развития рынка стоматологии в России до 2026 г., млрд. руб.

График 12. План поступления выручки (руб.).

График 13. План посещаемости стоматологической клиники (посещений).

График 14. План текущих затрат (руб.).

График 15. Доля ФОТ в выручке (%).

График 16. Расчет точки безубыточности.

График 17. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.

График 18. Выручка и чистая прибыль (руб.).

График 19. EBITDA и чистая прибыль (руб.).

График 20. Рентабельность (%).

График 21. Выручка, затраты, прибыль (руб.).

График 22. План по чистой прибыли (руб.).

График 23. Финансовые результаты (руб.).

График 24. Налоговая нагрузка (%).

График 25. Получение и погашение долга (руб.).

График 26. Обслуживание долга (руб.).

График 27. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.

График 28. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).

График 29. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).

Список диаграмм

Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.

Диаграмма 2. Структура рынка стоматологических услуг по видам, РФ, 2022, %.

- Диаграмма 3. Количество посещений на 1 жителя (взрослые и дети), %.
- Диаграмма 4. Количество посещений на 1 взрослого по субъектам РФ.
- Диаграмма 5. Количество посещений на 1 ребенка по субъектам РФ.
- Диаграмма 6. Виды и объемы стоматологической помощи взрослому населению в РФ.
- Диаграмма 7. Виды и объемы стоматологической помощи детям по РФ.
- Диаграмма 8. Распространенность заболеваний полости рта в РФ, %.
- Диаграмма 9. Структура текущих затрат.
- Диаграмма 10. Структура ФОТ клиники (руб.).
- Диаграмма 11. Структура инвестиций в проект.
- Диаграмма 12. Структура налоговых отчислений.
- Диаграмма 13. Структура затрат в 5-м году реализации проекта.

Итого готовый бизнес-план стоматологии содержит **138** страниц, **52** таблицы, **29** графиков и **13** диаграмм, а также фин. модель **23** вкладки.

4. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Готовый бизнес-план стоматологической клиники разрабатывается ЭКЦ «ИнвестПроект» ежегодно для различных проектов в 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 и 2024 гг.

Наименование проекта	«Открытие стоматологической клиники по направлениям терапия, ортопедия, ортодонтия, хирургия по требованиям СП 2.1.3678-20.».
Дата разработки бизнес-плана	12.01.2024.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации проекта	ЦФО, СЗФО
Период планирования	5 лет помесечно.
Цель бизнес-плана:	<p>Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров проекта открытия стоматологической клиники для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования.</p> <p>Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию клиники и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований инвестора, органов власти, партнеров.</p>
Тип проекта	Открытие стоматологической клиники.
Отрасль экономики	Частная медицина.
Суть проекта	Создание нового бренда в сегменте частной стоматологии (ортодонтии и хирургии). Для этого планируется долгосрочная аренда помещения 92 м2 , покупка 2 стоматологических установок и 1 радиовизиограф с высокочастотным рентгеновским аппаратом Gendex.
Инициатор проекта	ООО «КаВо Эстетика».
Анализ рынка	<p>В 2022 году российский рынок стоматологических услуг в стоимостном выражении составил 348,8 млрд. руб., что выше показателя 2021 года на 15,4%.</p> <p>В структуре рынка платных стоматологических услуг в 2022 году преобладали терапевтические услуги (25% рынка), ортопедические услуги (25% рынка) и детская стоматология (20%).</p> <p>В 2022 году уровень рентабельности предприятий занимающихся стоматологической практикой вырос на 21,5% к показателю 2021 года и составил 18,2%.</p> <p>В 2023 году количество приемов, осуществленных стоматологическими организациями, ожидается на уровне 247,7 млн. ед. Годом ранее показатель составлял 246,9 млн. ед.</p> <p>По данным НМИЦ, в 2022 году на 1 жителя России в среднем приходилось 0,74 посещения стоматологической организации в системе Минздрава РФ.</p> <p>Среднегодовые цены на основные услуги стоматологий растут каждый год. В 2022 году средняя стоимость изготовления коронки в РФ составила 6 191 руб., стоимость лечения кариеса – 2 761 руб., стоимость первичного консультативного осмотра – 390 руб., стоимость удаления зуба под местным обезболиванием - 1 540 руб., изготовление съемного протеза -15 452 руб. Больше</p>

всего выросли цены на изготовление коронок и съемных протезов. В 2023 году рост цен на стоматологические услуги продолжился.

По прогнозу ЭКЦ «ИнвестПроект» объем рынка стоматологии в России к 2026 году достигнет **523,3** млрд. (в прогнозе был рассмотрен пессимистичный сценарий), что говорит о перспективности развития рынка.

Сдерживать рост будет сокращение численности населения и реальных доходов россиян.

Целесообразность и предполагаемые условия участия инвесторов в проекте

Организационно-финансовая форма реализации проекта предусматривает создание ООО на ОСН и лицензирование с привлечением инвестиций на 100% за счет средств инвестора без банковского кредита.

Ключевые конкурентные преимущества проекта

Оказание высокотехнологичной стоматологической помощи населению с привлечением крупнейших врачей с многолетним профильным опытом работы.

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

Бизнес-план рассчитан на основании целевых показателей, представленных в следующей таблице.

Таблица 1. Справочные значения.

Плановые показатели	Значение	Ед. изм.
Пропускная способность клиники		посещений в день
Пропускная способность клиники		посещений в месяц
Средний чек		руб. / посещение, включая все услуги клиники
Плановая загрузка клиники		% от пропускной способности
Плановая загрузка клиники		посещений в день
Плановая загрузка клиники		посещений в месяц
Плановая выручка клиники		руб. / месяц

Таким образом, выручка клиники оценивается в ******* руб. в среднем в месяц (после выхода на проектную мощность), что соответствует ******* руб. в среднем в год.

Режим работы клиники: с 09 до 21 ч ежедневно, без выходных. Планируется **3** кресла, длительность приема **45** минут в среднем.

Таким образом, плановая посещаемость оценивается в ******* визитов в среднем в месяц (после выхода на проектную мощность).

6. ПЛОЩАДИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

По проекту планируется долгосрочная аренда помещения общей площадью **92 м2** и косметический ремонт.

Таблица 2. Состав, набор и минимальные рекомендуемые площади для стоматологической клиники на основании Приложения 2 СанПин 2.1.3.2630-10.

#	Помещение	Минимальная площадь, м2	Кол-во кабинетов	Общая площадь, м2
1.	Вестибюльная группа с регистратурой, гардеробом верхней одежды	10	1	10
2.	Кабинет врача (стоматолога-терапевта, хирурга, ортопеда, ортодонта)	14	2	28
3.	Рентгеновский кабинет на один дентальный рентгеновский аппарат для прицельных снимков	6	1	6
4.	Стерилизационный блок	2	1	2
5.	Кабинет заведующего (администратора)	8	1	8
6.	Комната персонала с гардеробом	6	1	6
7.	Кабинет старшей медицинской сестры	8	1	8
8.	Помещение хранения медикаментов и наркотических материалов (м.б. объединено с кабинетом м/с без увеличения площади)	6	1	6
9.	Помещения хранения изделий медицинского назначения (или шкаф-купе)	6	1	6
10.	Кладовая грязного белья (или шкаф-купе)	3	1	3
11.	Кладовая чистого белья (или шкаф-купе)	3	1	3
12.	Хранение мед.отходов	3	1	3
13.	Туалет	3	1	3
	ИТОГО		14	92

7. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Инвестиционный этап

- начало проекта: *** **2024** г. (1-й месяц),
- открытие клиники: *** **2024** г. (**-й месяц),
- возврат инвестиций: с *** **2024** г. по *** **2026** г.

2. Эксплуатационный этап

- выход на самоокупаемость: *** **2024** г. (**-й месяц с открытия),
- выход на плановую загрузку: *** **2024** г. (**-й месяц с открытия).

8. ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

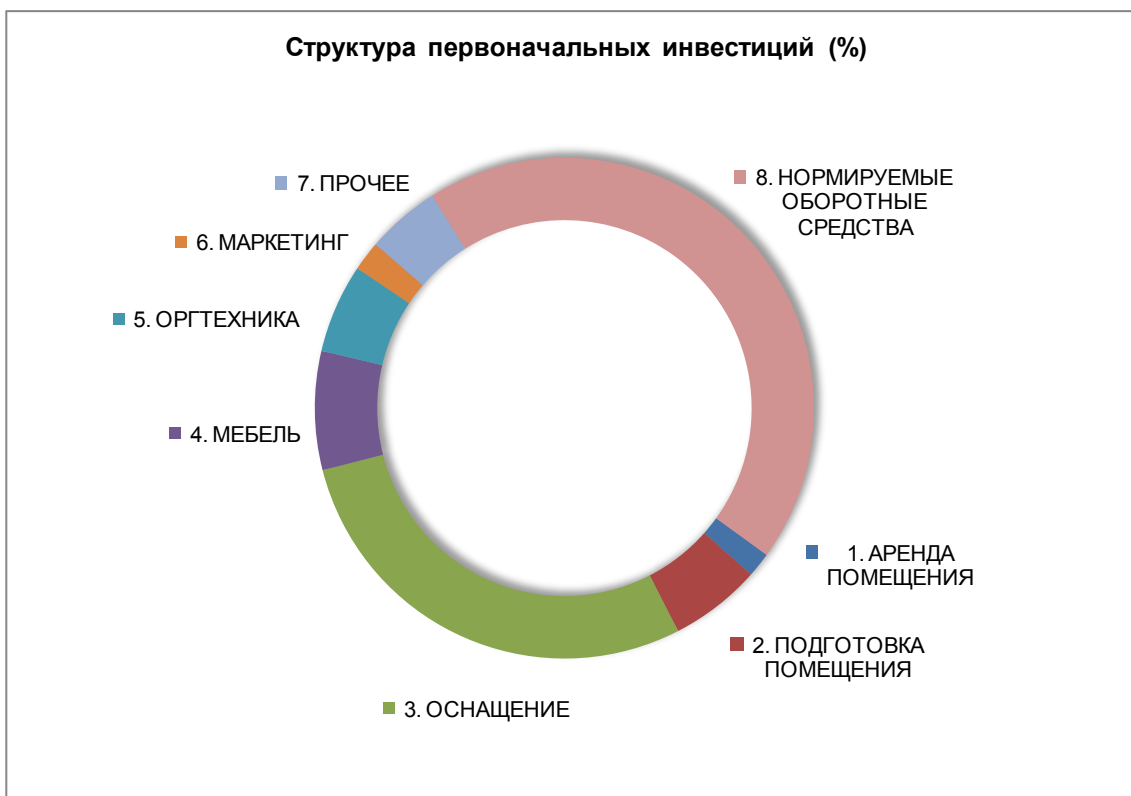
Структура стоимости открытия стоматологической клиники приведена далее в таблице.

Таблица 3. Основные направления инвестиций.

Направление инвестиций	Итого, руб.	Цена, руб.	Ед. изм.	Кол-во	Ед. изм.
1. АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ					
Предоплата по аренде			руб. / мес	1	месяца
2. ПОДГОТОВКА ПОМЕЩЕНИЯ					
Отделочные работы			руб. / кв. м	92	кв.м.
3. ОСНАЩЕНИЕ					
Кабинет №1 (терапия, ортопедия, ортодонтия)			руб. "под ключ"		
Кабинет №2 (хирургия)			руб. "под ключ"		
Кабинет №3 (визиограф)			руб. "под ключ"		
Техническое помещение			руб. "под ключ"		
4. МЕБЕЛЬ					
Вестибюльная группа с регистратурой, гардеробом верхней одежды			руб. "под ключ"		
Кабинет заведующего (администратора)			руб. "под ключ"		
Комната персонала с гардеробом			руб. "под ключ"		
Кабинет старшей медицинской сестры			руб. "под ключ"		
Шкаф-купе (хранение мед. изделий, грязного белья, чистого белья)			руб. / шт.	3	шт.
5. ОРГТЕХНИКА					
Покупка оргтехники			руб. / чел.	6	чел.
6. МАРКЕТИНГ					
Реклама и маркетинг (разработка логотипа, печатных материалов, дизайн-проекта и пр.)			руб. "под ключ"		
7. ПРОЧЕЕ					
Покупка и интеграция ПО (медицинской информационной системы или CRM)			руб. "под ключ"		
Лицензия + пошлина			руб. "под ключ"		
Закупка спецодежды и СИЗ			руб. / чел.	12	чел.
Непредвиденные расходы			руб. "под ключ"		
8. НОРМИРУЕМЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА					
Итого требуется инвестировать:	15 595 000р.				

Таким образом, для реализации проекта требуется инвестировать **15 595 000** руб., в том числе ******* руб. нормируемых оборотных средств, необходимых для оплаты налогов, аренды, з/п, рекламы и других операционных затрат до выхода проекта на самоокупаемость.

Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.



Как видно из диаграммы выше, основная доля инвестиций приходится на нормируемые оборотные средства – *****%** и оснащение клиники – *****%**, что составляет *****%** инвестиций. За счет оптимизации указанных статей возможно сокращение потребностей в инвестициях и сокращение срока окупаемости проекта.

9. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ

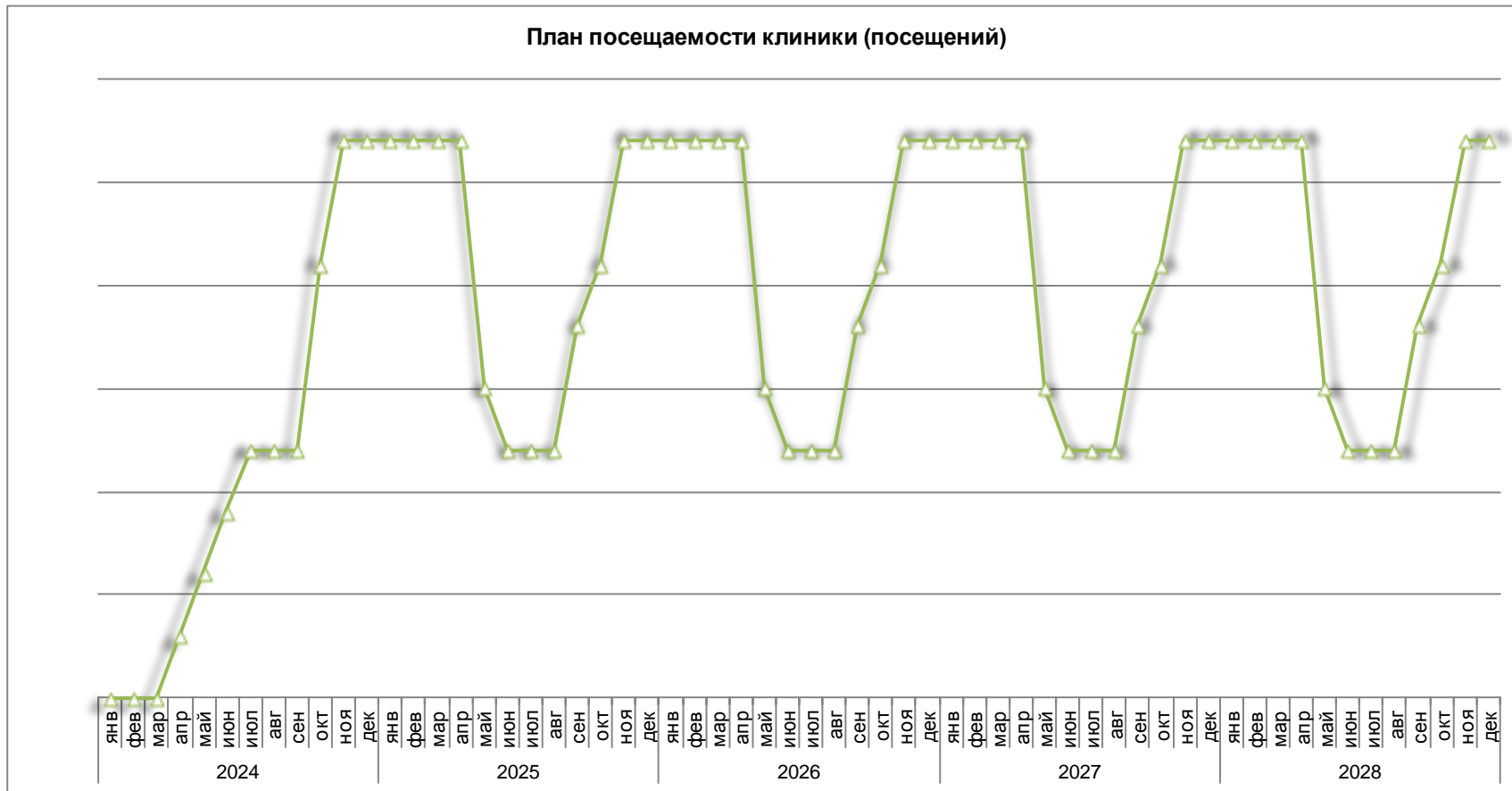
Инвестиции привлекаются за счет средств инвестора с **1**-го по **3**-й месяц от начала планирования, возврат инвестиций – с ******-го по ******-й месяц включительно равными частями.

Срок окупаемости проекта – **2,1** года.

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

После возврата инвестиций, начиная с ******-го месяца от начала планирования, чистая прибыль направляется на распределение между командой проекта и инвестором в качестве компенсации за предоставление первоначальных инвестиций или частично реинвестируется в дальнейшее развитие предприятия.

График 1. План посещаемости клиники (посещений).



Таким образом, целевая загрузка клиники в среднем составляет **% от пропускной способности, или в среднем по *** посещения в месяц.

В соответствии с плановой загрузкой и средним чеком рассчитана выручка.

График 2. План поступления выручки (руб.).

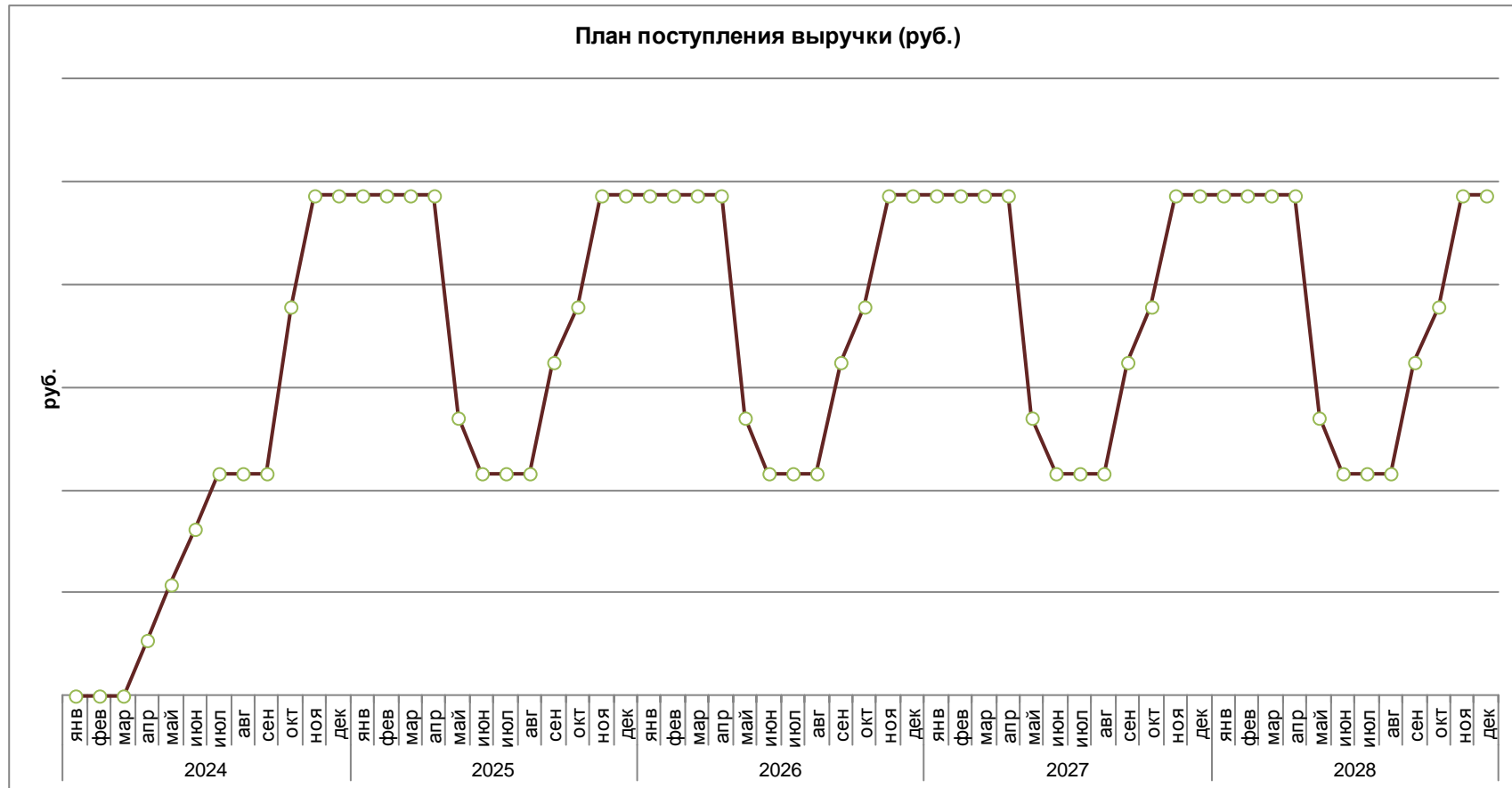
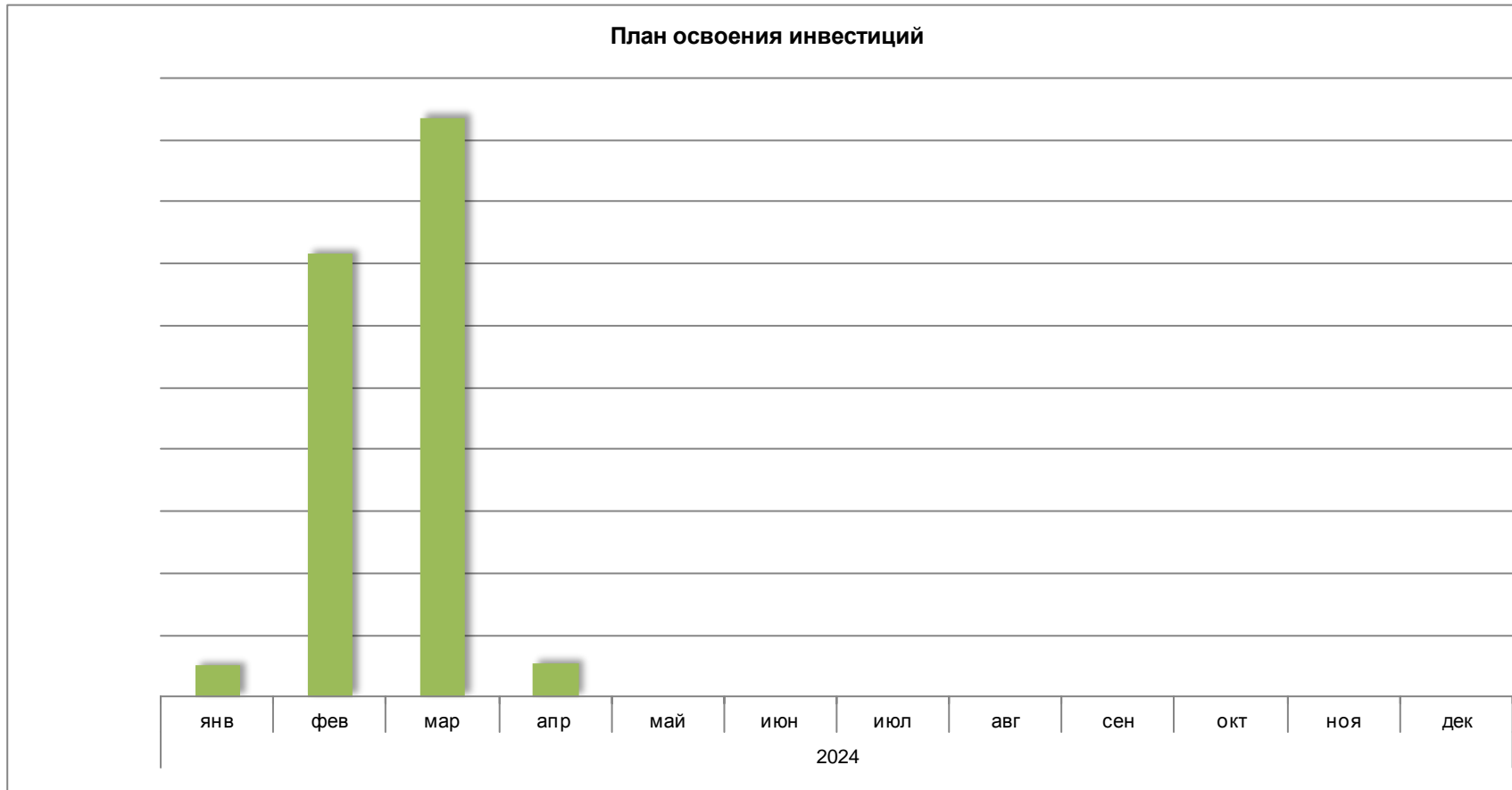


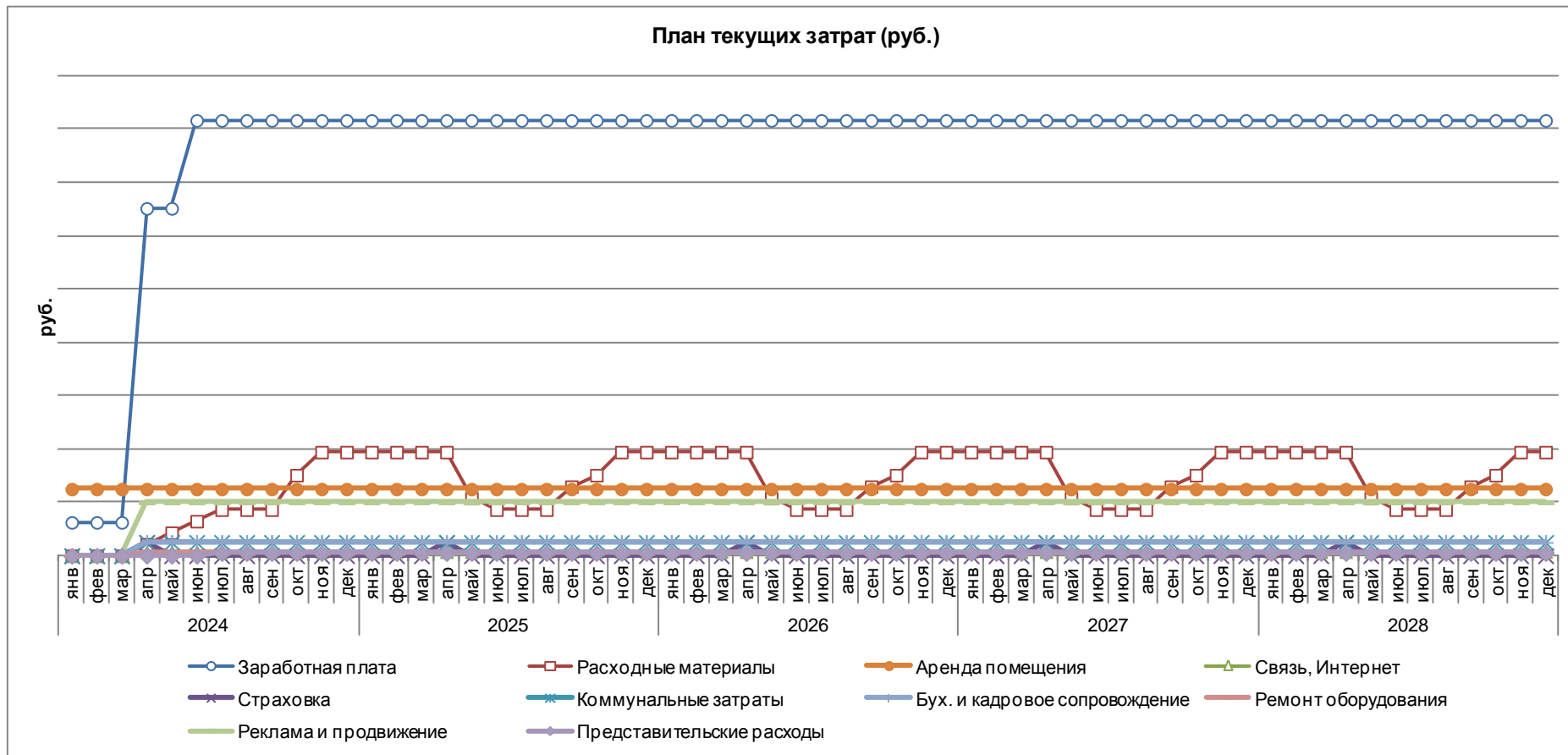
График 3. План освоения инвестиций (руб.).



Как видно из графика, средства инвестора требуются траншами в течение первых **4** месяцев от начала реализации проекта, основная доля инвестируется в **феврале и марте 2024 г.**

В связи с реализацией проекта у предприятия возникают текущие (операционные) затраты, представленные на графике далее.

График 4. План текущих затрат (руб.).



10. ПЕРСОНАЛ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

Для обеспечения функционирования клиники планируется поэтапное создание ** ставок, в том числе ** ставки врачей - стоматологов, с фондом оплаты труда *** руб. / месяц.

Средняя зарплата: *** руб. / чел. / месяц (без НДФЛ).

Доля ФОТ в выручке при выходе на плановую загрузку: **% от выручки клиники.

11. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТОМАТОЛОГИИ

Принятой в данном бизнес-плане системой налогообложения является **Общая система налогообложения** (ОСН) с учетом льгот для медицинских учреждений:

- **НДС** рассчитан по льготной ставке **0%** согласно п. 2 ст. 149 ч. 2 НК РФ, поскольку планируемая стоматология будет лицензироваться и оказывать услуги исключительно по медицинскому профилю;
- **налог на прибыль** по проекту рассчитан по льготной ставке **0%**;
- **страховые взносы** начисляются по ставке **30,2%** на фонд оплаты труда менее МРОТ (29 389 руб. / чел. / месяц для г. Москвы) и **15%** свыше МРОТ.

Налоговые отчисления при выходе на проектную мощность: *** руб. / год.

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

12. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Безубыточный объем продаж наступает при достижении **% от плановой загрузки клиники, что соответствует *** руб. / месяц или *** визитов / месяц.

Превышение продаж дает рост прибыли **% на каждый 1% превышения.

13. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Рентабельность по чистой прибыли: **25,0%**.

Чистая прибыль: *** руб. / год к распределению между командой проекта и инвестором после возврата инвестиций.

14. РИСКИ

Вероятность риска по проекту оценивается как «**средняя**» и относится к риску невыполнения плана по загрузке клиники, к росту стоимости аренды помещения и себестоимости услуг, превышению стоимости оснащения клиники, а также к дальнейшему снижению денежных доходов населения региона.

15. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

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

Таблица 4. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значения	Размерность
Параметры сценария		
Общая площадь клиники		кв. м
Средний чек		руб. / посещение
Мощность клиники		макс. посещений / день
Плановая загрузка клиники		% от макс.
Доля ФОТ в выручке		мин. % ФОТ от выручки
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Чистая прибыль проекта		руб.
Продажи в конце прогнозного периода		руб./мес.
ЕБИТДА		%
Рентабельность по чистой прибыли	24,96%	%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб./мес.
Показатели для кредитора/займодателя		
Сумма собственных средств	15 595 000	руб.
Сумма кредитов		руб.
Общий размер финансирования		руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита		% / год
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Срок окупаемости	2,1	лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая		%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
Чистый доход владельца проекта за прогнозный период		руб.

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, **NPV**) проекта за прогнозный период составит *** руб. при ставке дисконтирования **14,0 %** 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 отражает высокую устойчивость проекта в отношении возможного роста стоимости инвестиций, невыполнения плана продаж, рисков превышения стоимости оснащения. Такое значение внутренней доходности обусловлено высокой добавленной стоимостью ортодонтии и стоматологической хирургии. Минимум принятия решения по данному показателю > ставки дисконтирования.

Срок окупаемости – **2,1** года, из них первые 3 месяца – инвестиционная стадия, то есть за *** года работы проект генерирует столько же прибыли, сколько было инвестировано.

Чистая прибыль по проекту оценивается 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 **очень привлекательный** для инвестирования с существенным запасом финансовой прочности.

Кроме того, **анализ чувствительности NPV проекта** показал, что загрузка стоматологической клиники влияет на прибыль практически так же сильно, как величина «среднего чека», а отрицательное влияние на прибыль оказывает, прежде всего, ФОТ и текущие затраты (затраты на расходные материалы, рекламу и аренду). Сокращение затрат по данным статьям значительно повышает экономическую эффективность проекта.

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

Преимущества готового бизнес-плана стоматологической клиники ЭКЦ «ИнвестПроект»:

1. в бизнес-плане отдельно проведен **финансово-экономический анализ** чувствительности NPV проекта по 5 ключевым параметрам (ноу-хау ЭКЦ «ИнвестПроект») для выработки мер минимизации рисков;
2. возможность **самостоятельной модификации** готового бизнес-плана под конкретный инвестиционный проект;
3. правильно просчитана **реальная стоимость** привлекаемых средств (кредита, инвестиций);
4. рекомендуемая в бизнес-плане **схема привлечения финансирования** позволяет оптимально выстроить отношения с банком или инвестором и привлечь финансирование.

Для **приобретения готового бизнес-плана** обращайтесь: **+7 (495) 617-39-02, +7 (985) 760-96-92** (WhatsApp, Telegram) или пройдите по ссылке:

<https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-stomatologii-stomatologicheskoy-kliniki-s-fin-raschetami/>

16. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана стоматологической клиники (с фин. расчетами)!

Экспертно-консультационный центр «ИнвестПроект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов и технико-экономических обоснований, 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 **1000** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **1,2 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»,
- «Газпромбанк»,
- «Россельхозбанк»,
- «Промсвязьбанк»,
- «Уралсиб»,
- «Московский Индустриальный Банк»,
- «Траст»,
- «РосАгроЛизинг»,
- зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).

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.

Вот уже более 17 лет мы делаем экономику проектов правильной!

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект» | ИНН 9717140449 | www.expertcc.ru

С уважением,
директор ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»
Алексей Лумпов.
+7 (495) 617-39-02
+7 (985) 760-96-92 (WhatsApp, Telegram)