ЭКЦ
ИНВЕСТ-ПРОЕКТ
Экспертно-консультационный центр

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА С МЕДИЦИНСКИМ ЦЕНТРОМ, СТАЦИОНАРОМ И ОПЕРБЛОКОМ (с фин. расчетами)

МОСКВА - 2023

«ВЫПОЛНИЛ»
Директор
ООО ЭКЦ «Инвест-Проект»

_____ А.А. Лумпов

« 28 » апреля 2023 г.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА С МЕДИЦИНСКИМ ЦЕНТРОМ, СТАЦИОНАРОМ И ОПЕРБЛОКОМ (С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Сумма инвестиций: *** **млн.** руб.
Горизонт планирования: **10** лет.
Срок окупаемости: ** года.
Чистая прибыль: *** **млрд.** руб.

Готовый бизнес-план гостиничного комплекса с медицинским центром общей площадью **8 050** кв.м. разработан ЭКЦ «Инвест-Проект» совместно с экспертами медицинского рынка на основе среднерыночных данных и показывает, при каких реалистичных условиях данный бизнес может быть успешным.

Активная фин. модель

Разработана по авторской методике ЭКЦ «Инвест-Проект» в программной среде MS Excel-2007 с учетом международных рекомендаций UNIDO и требований крупнейших банков. В условиях неопределенности на рынках позволяет ежедневно и самостоятельно пересчитывать динамические параметры нового медцентра по наиболее критичным блокам:

1. **"себестоимость-выручка":** на сколько обоснованно следует увеличить отпускные цены при увеличении себестоимости, чтобы сохранить экономическую эффективность проекта;
2. **"CAPEX":** какой допустим максимальный объем инвестиций в проект при текущем уровне цен (на стройматериалы, оборудование, сырье) и текущих отпускных ценах и себестоимости на момент получения финансирования;
3. **"финансовая эффективность":** какая необходима минимальная разница между выручкой и операционным затратами, чтобы сохранить NPV, PI и IRR в положительной зоне;
4. **"стресс-тест":** при каком входящем и исходящем потоке денежных средств дальнейшая реализация проекта целесообразна.

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

Не подходит готовый сценарий? Готовый бизнес-план гостиницы с медцентром может быть модифицирован под другую концепцию:

- SPA-отель,
- спортивно-оздоровительный комплекс с проживанием,
- по системе all inclusive или bed&breakfast,
- строительство объекта "с нуля" или реконструкция здания,
- в любом регионе России,
- зарубежные гостиничные проекты, в том числе с расчетами в валюте,
- другие форматы средств размещения,
- по специализации (гинекология, дерматология/венерология, неврология, психология, педиатрия, косметология, реабилитация, хирургия и др.)
- по площади здания медицинского центра (до 1 тыс. кв. м, от 1 до 5 тыс. кв. м, более 5 тыс. кв. м - строительство / аренда / перепрофилирование),

- по профилю (набору услуг, специальностей врачей),
- по ценовой политике (эконом-, бизнес-, премиум),
- по стоимости и ассортименту медицинского оборудования (например, лаборатория, стационар, ВТМП).

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

Бизнес-планы, разрабатываемые ЭКЦ «Инвест-Проект», 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 или заказать бизнес-план:

https://expertcc.ru/biznes-plany/uslugi/gostinitsa-s-meditsinskim-tsentrom/

Содержание бизнес-плана гостиницы с медцентром

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5
1.1. Краткий обзор отрасли 6
1.2. Концепция комплекса 7
1.3. Потребность в инвестициях 8
1.4. Привлечение и возврат инвестиций 8
1.5. Сроки реализации проекта: 9
1.6. Структура площадей комплекса 12
1.7. Выручка комплекса 15
1.8. Текущие затраты 16
1.9. Прямые затраты 17
1.10. Персонал комплекса 18
1.11. Налогообложение 19
1.12. Точка безубыточности 19
1.13. Чистая прибыль 19
1.14. Финансово-экономические показатели эффективности проекта 22
2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН 24
2.1. Прогнозы социально-экономического развития РФ на 2023-2025 гг. 24
2.2. Состояние рынка медицинских услуг 26
2.2.1. Типы медицинских учреждений 26
2.2.2. Структура рынка медицинских услуг 26
2.2.3. Объем рынка медицинских услуг 29
2.2.4. Финансовые показатели отрасли здравоохранения 33
2.2.5. Маржинальность медицинских услуг 36
2.2.6. Медико-демографические показатели здоровья населения РФ 37
2.2.7. Перспективы развития рынка платной медицины 44
2.3. Состояние туристической и гостиничной отрасли в России 46
2.3.1. Основные показатели деятельности коллективных средств размещения 48
2.3.2. Предложение на рынке гостиниц в России 51
2.3.3. Количество номеров в КСР 52
2.3.4. Спрос на рынке гостиниц в России 58
2.3.5. Количество ночевок 65
2.3.6. Ценовые предложения на услуги средств размещения 66
2.3.7. Объем платных услуг гостиниц и аналогичных СР 69
2.3.8. Финансовое состояние гостиничного бизнеса 70
2.4. Обзор рынка санаторно-оздоровительных услуг 73
2.4.1. Нормативно-законодательные основы регулирования санаторно-курортного лечения 73
2.4.2. Меры государственной поддержки туристического бизнеса 77
2.4.3. Основные показатели деятельности санаторно-курортных организаций 79
2.4.4. Предложение на рынке санаториев в России 80
2.4.5. Количество мест в санаторно-курортных организациях 81
2.4.6. Количество номеров в санаториях 83
2.4.7. Численность посетителей санаторно-курортных организаций 85
2.4.8. Количество ночевок 87
2.4.9. Средние цены на услуги санаториев 89
2.4.10. Влияние сезонности на цены санатории 90
2.4.11. Объем рынка санаторно-курортных услуг 91

2.4.12. Перспективы развития рынка санаторно-курортных услуг 93
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 96
3.1. Структура площадей комплекса 96
3.1.1. Структура площадей гостиницы и ее номерной фонд 96
3.1.2. Структура площадей клиники 98
3.1.3. Оборудование клиники 99
3.2. Прайс на проживание в гостинице 104
3.3. Производственные параметры проекта 106
3.3.1. Производственные параметры гостиницы 106
3.3.2. Производственные параметры клиники 107
3.4. План продаж и загрузки клинического комплекса 112
3.5. Параметры текущих затрат комплекса 115
3.6. Динамика текущих затрат комплекса 116
3.7. Параметры прямых затрат комплекса 118
3.8. Динамика прямых затрат комплекса 119
4. ПЕРСОНАЛ КЛИНИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА 121
4.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда 121
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН СОЗДАНИЯ КОМПЛЕКСА 124
5.1. Структура и объем необходимых инвестиций 124
5.2. Календарный план финансирования и реализации проекта 126
5.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций 127
6. ОЦЕНКА РИСКОВ 128
6.1. Точка безубыточности комплекса 128
6.2. Анализ чувствительности NPV 130
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА 133
7.1. Основные предположения к расчетам 133
7.2. План движения денежных средств (cash flow) 135
7.3. План прибылей и убытков (ОПУ) 137
7.4. Налогообложение 141
7.5. План получения и возврата вложенных средств 143
7.6. Прогноз доходов владельца проекта 152
7.7. Финансовый анализ деятельности 156
8. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА 158

Итого готовый бизнес-план гостиницы с медицинским центром содержит **158** страниц, **68** таблиц, **50** графиков, **29** диаграмм.

Резюме проекта

Готовый бизнес-план открытия гостиницы с медицинским центром различных площадей разрабатывался ЭКЦ «Инвест-Проект» для различных проектов в 2008, 2010, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2021, 2022 и 2023 гг.

Наименование проекта	«Покупка, ремонт и открытие гостиничного комплекса с медицинским центром, стационаром и оперблоком».
Дата разработки бизнес-плана	28.04.2023.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации проекта	РФ
Период планирования	10 лет (с января 2024 г. по декабрь 2033 г.)
Цель бизнес-плана:	Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров открытия комплекса для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования. Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию комплекса и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований инвесторов, органов власти, партнеров.
Отрасль экономики	Частная медицина.
Инициатор проекта	
Площади проекта	Площадь земельного участка: **5,5** га. Площадь медицинского центра: ******* м2. Площадь гостиничного комплекса: ******* м2 (*** этажа).
Направления медицинской деятельности	1. Диагностическое отделение, 2. Дневной стационар, 3. Операционный блок (кардиология, эндокринология, флебология), 4. Функциональная диагностика, 5. Реабилитация, 6. Гостиничный комплекс («все включено»).
Источники финансирования проекта	Организационно-финансовая схема реализации проекта предусматривает финансирование проекта на ***% за сет средств инвестора и ***% за счет банковского кредита по ставке ***% / год на срок *** года.
Ключевые конкурентные преимущества проекта	Оказание высокотехнологичной помощи населению региона с привлечением крупнейших специалистов с многолетним профильным опытом работы.

1.1. КРАТКИЙ ОБЗОР ОТРАСЛИ

Последние несколько лет туризм в России активно развивался. Российское правительство определило туризм как ключевой сектор экономического развития и приняло различные меры по продвижению страны как туристического направления. Они включают в себя улучшение инфраструктуры, упрощение визовых процедур и создание новых туристических достопримечательностей.

В 2020 году из-за панедмии COVID-19 и связанных с ней мер ограничений, туристическая отрасль пострадала как в России, так и в мире. По оценке правительства РФ, недополученные доходы туриндустрии составили не менее

*** трлн. рублей. По всем основным показателям развития туризма в 2020 году произошли значительные снижения.

В 2021 году по мере снятия ограничений рынок туристических услуг не только восстановился, но и вырос.

Таблица 1. Основные показатели развития туристической отрасли в России, 2017-2021 г.

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021
Доля валовой добавленной стоимости туристской индустрии в валовом внутреннем продукте Российской Федерации, %	2,7	2,7	***	***	***
Объем услуг туристических агентств, туроператоров и прочих услуг по бронированию и сопутствующих им услуг, млрд рублей	166,5	172,1	***	***	***
Объем услуг специализированных коллективных средств размещения, млрд рублей	137,0	159,7	***	***	***
из них объем услуг санаторно-курортных организаций, млрд рублей	112,3	129,1	***	***	***
Объем услуг гостиниц и аналогичных услуг по предоставлению временного жилья, млрд рублей	219,9	255,7	***	***	***
Число коллективных средств размещения	25 292	28 074	***	***	***
Число номеров в коллективных средствах размещения, тыс.	884,3	975,6	***	***	***
Число мест в коллективных средствах размещения, тыс.	2 167,9	2 415,3	***	***	***
Число ночевок в коллективных средствах размещения, млн	253,0	274,6	***	***	***
Численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения, тыс. человек	53 534,4	60 921,3	***	***	***
Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения, тыс. человек	8 028,8	10 616,8	***	***	***
Число въездных туристских поездок, тыс. поездок	24 390	24 551	***	***	***
Число выездных туристских поездок, тыс. поездок	39 629	41 964	***	***	***
Число туристских фирм	13 579	13 674	***	***	***
Численность граждан России, отправленных в туры по России, тыс. человек	3 285,4	3 374,6	***	***	***
Численность граждан России, отправленных в зарубежные туры, тыс. человек	5 630,0	5 486,3	***	***	***
Экспорт услуг по статье «Поездки», млрд долларов США	8,9	11,6	***	***	***
в % от общего объему экспорта услуг	15,5	17,9	***	***	***

Источник: *Росстат*

По данным Ростуризма за 2021 год, туристические поездки с ночевками совершили около *** млн человек, а общее количество путешествовавших по России туристов – с учетом экскурсионных туров без ночевок – превысило *** млн человек.

В стране функционирует *** классифицированных объектов размещения, способных одновременно принять *** млн туристов.

Туризм обеспечивает порядка ***млн рабочих мест и создает дополнительно *** рабочих места в смежных отраслях экономики, а в ряде регионов и больше ***.

В период с 2014 по 2019 гг. в России наблюдалось стремительное развитие гостиничного бизнеса. В крупные города приходили международные гостиничные компании, росло число маленьких частных отелей, реконструировались старые

советские гостиницы. В 2020 году гостиничный бизнес оказался одним из самых пострадавших из-за COVID-19, но в 2021 году произошло не только восстановление, но и рост.

В 2021 году объем платных услуг гостиниц по РФ составлял *** млрд. руб., что на ***% выше показателя 2020 года и на ***% выше показателя 2019 года.

В 2022 году рост рынка гостиничных услуг продолжился. Объем рынка вырос на **6,8**% до *** млрд. руб.

В период с января по декабрь 2022 года выручка КСР составила **178,2** млрд. рублей, что на **2,9**% выше показателя аналогичного периода 2021 года.

До 2020 года наблюдался стабильный рост рынка медицинских услуг на 6-7% в год. Из-за введенных ограничений в 2020 году объем рынка показал отрицательную динамику, но уже в 2021 году полностью восстановился и показал рост. В 2022 году рост рынка медицинских услуг продолжился, в том числе из-за роста спроса на услуги по реабилитации для переболевших COVID-19. За год рынок вырос на **7,7**% до *** трлн. руб.

Выручка организаций в области здравоохранения в 2022 году составила *** млрд. руб., при этом существенную долю в выручке занимала и деятельность больничных организаций и деятельность в области прочей медицины – *** и *** млрд. руб. соответственно. По сравнению с показателями 2021 года выручка выросла на **4**%.

По расчетам ЭКЦ «Инвест-Проект», объем рынка медицинских услуг к 2026 году, включая ДМС, а также с учетом теневого сектора, может составить *** млрд. рублей.

Туристский и медицинский сектор России сохраняет значительный потенциал для ускорения темпов роста.

1.2. КОНЦЕПЦИЯ КОМПЛЕКСА

По проекту планируется покупка гостиничного комплекса или действующего комплекса с дальнейшим перепрофилированием (ремонт и лицензирование) под медицинский центр со стационаром и оперблоком.

Земельный участок *** кв. м., гостиничный комплекс общей площадью *** кв.м. на *** номеров при *** гостях единовременно (мах), площадь клиники – *** кв.м. на *** посещений в сутки.

Средняя стоимость номера – *** руб. / номер / сутки.

Средняя стоимость визита в клинику – *** руб. / чел. (*** чел. / сутки при плановой загрузке) с учетом ВМП.

Система обслуживания – полный пансион. В стоимость входит ***-х разовое питание, бассейн, банный комплекс, тренажерный зал, аэро- и гелиотерапия.

Дополнительные услуги (такси, аренда конференц-зала и т.д.) оплачиваются отдельно.

1.3. ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Стоимость создания материально-технической базы клиники составляет *** руб., а также *** руб. нормируемых оборотных средств, необходимых для оплаты з/п, операционных затрат и налогов до выхода на самоокупаемость. Таким образом, для открытия клиники требуется инвестировать *** руб.

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

1.4. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ

Финансирование проекта осуществляется по рекомендуемой схеме тремя траншами из двух источников:

- **Транш 1** в размере *** руб. (***% инвестиций) за счет средств инвестора привлекается в *-м месяце, возврат транша производится с ***-го месяца по ***-й месяц;
- **Транш 2** в размере *** руб. (***% инвестиций) за счет банковского кредита привлекается по ставке ***% годовых в ***-м месяце; возврат транша производится с ***-го месяца по ***-й месяц, уплата процентов – со ***-го по ***-й месяц включительно;
- **Транш 3** в размере *** руб. (***% инвестиций) за счет банковского кредита привлекается по ставке ***% годовых в ***-м месяце; возврат транша производится с ***-го месяца по ***-й месяц, уплата процентов – с ***-го по ***-й месяц включительно.

Кредит не капитализируется, процентов по кредиту будет начислено *** руб.

Таким образом, **срок возврата инвестиций** составляет *** месяцев (*** года).

Чистый доход владельца проекта после возврата инвестиций оценивается в *** руб. (за прогнозный период), что соответствует *** руб. в среднем в год и подлежит распределению между инвестором за предоставление финансирования и командой проекта (после вычета налога на дивиденды в размере 13%).

1.5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

- проектирование: *** 202* г.,
- ремонт и покупка здания: *** – *** 202* г.;
- открытие комплекса: *** 202* г.,
- выход на самоокупаемость (безубыточность): *** 202* г.,
- выход на плановую посещаемость: за *** года после открытия,
- возврат инвестиций: с *** 202* г. по *** 20** г.

График 1. План загрузки комплекса.

График 2. План освоения финансирования (руб.).

Как видно из графика, средства инвестора требуются траншами в течение **8** месяцев от начала реализации проекта.

1.6. СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ КОМПЛЕКСА

В соответствии с представленными параметрами была принята следующая структура площадей проекта.

Таблица 2. Структура площадей проекта.

Категория	Значение	Ед. изм.
Площадь под зданием гостиницы		кв. м
Площадь под зданием клиники		кв. м
Стоянка для автомобилей		кв. м
Техническая площадка		кв. м
Зеленая зона		кв. м
Итого:		**кв. м**

Таким образом, площадь земельного участка должна составлять не менее *** га.

Таблица 3. Структура площадей гостиницы.

Объекты	Значение	Ед. изм.
4 этаж		кв. м
3 этаж		кв. м
2 этаж (кабинеты администрации)		кв. м
1 этаж (ресепшн, лобби, служба размещения, ресторан, конференц-зал, охрана)		кв. м
-1 (технический этаж: кухня, холодильник, прачечная, склад, инженерный узел [эл. энергия, газ, теплосети, водоснабжение, канализация, связь], подсобные помещения)		кв. м
Итого планируемых площадей гостиницы:		кв. м

Площадь номерного фонда – *** кв.м.

При площади земельного участка *** кв.м., пятно застройки гостиницы оценивается в *** кв.м.

Таблица 4. Номерной фонд.

Номерной фонд	Цена, руб. / номер / сутки	кол-во номеров	площадь, кв.м.	площадь номерного фонда, кв.м.	чел / номер	кол-во гостей
Эконом						
Стандарт						
Супериор						
Семейный						
Люкс						
Итого:						

Единовременная вместимость гостиничного комплекса – *** гостей.

Среднегодовая стоимость номера – *** руб. / ночь (с учетом сезонности и категории номеров).

Таблица 5. Структура полезных площадей клиники.

Структура площадей клиники	Значение, кв. м
Вестибюль для пациентов (совместный для взрослых и детей)	
Диагностический центр	
Дневной стационар	
Операционный блок и стационар	
Административные помещения и помещения общемедицинского использования	
Экспресс-лаборатория	
Реабилитация (в подвале)	
ИТОГО полезных площадей	

Итого сумма полезных площадей клиники *** кв.м., технические площади – *** кв.м. (***% от общей площади клиники), пятно застройки клиники оценивается в *** кв.м., также планируется асфальтированная стоянка на *** машиномест *** кв. м и техническая площадка *** кв. м, а также *** кв. м на озеленение.

Таблица 6. Производственные параметры гостиницы.

Показатели	Значение
Режим работы, дней в месяц	
Средняя цена за номер, руб. / сутки	
Доля доп. услуг, % от выручки	
Выручка от проживания, руб. / мес	
Выручка от доп. услуг, руб. / мес	
Выручка гостиницы, руб. / мес	
Выручка гостиницы, руб. / год	
Средний чек, руб. / чел. / сутки	
Среднегодовая загрузка, % от max	

Средняя стоимость проживания в гостинице с учетом вместимости номеров, возможных доп. услуг и доп. питания – *** руб. / чел. / сутки.

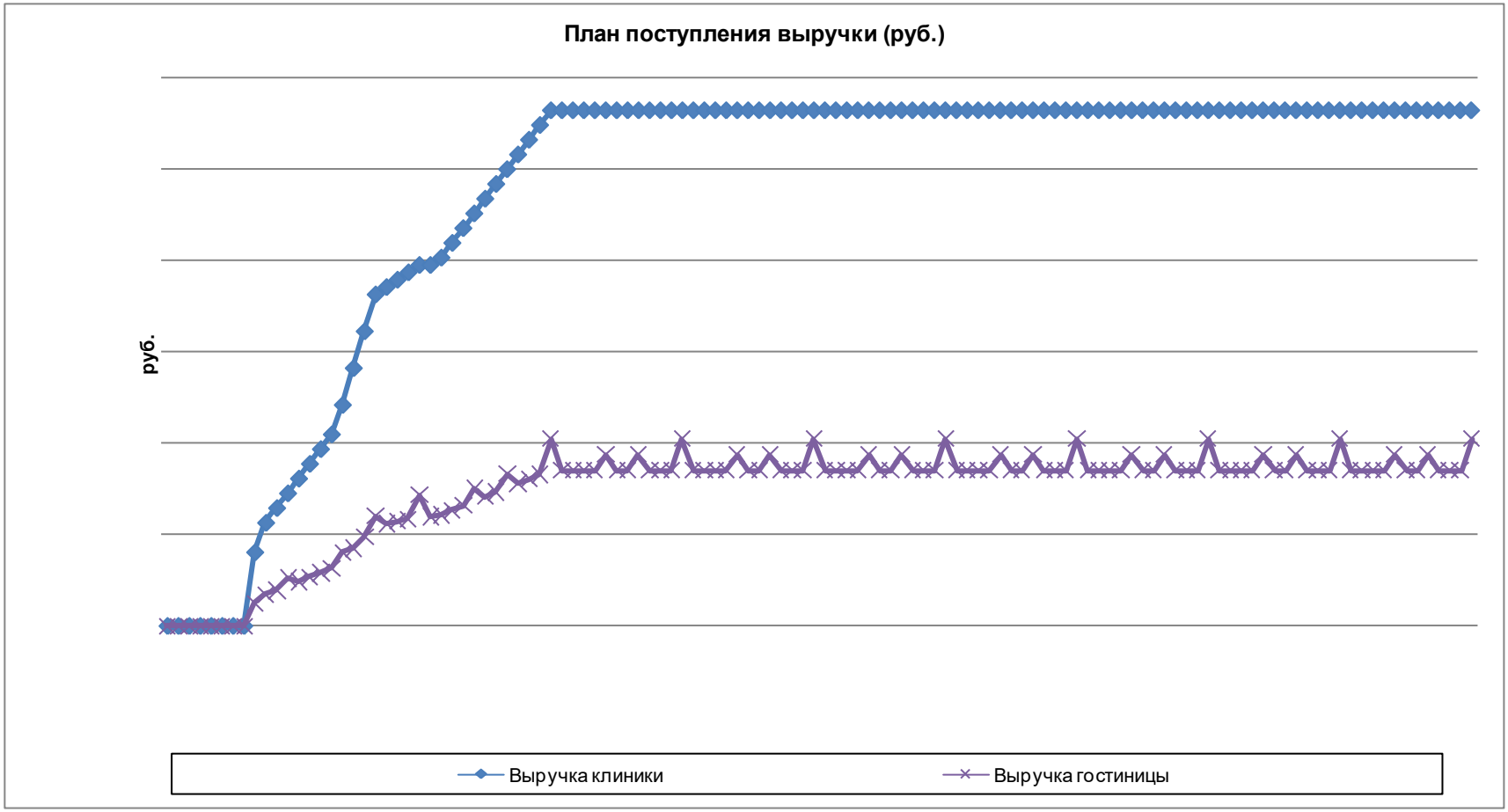
Таблица 7. Параметры выручки клиники.

Показатели	MAX		ПЛАН	
	Выручка, руб. / месяц	**Посещений / месяц**	**Выручка, руб. / месяц**	**Посещений / месяц**
ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР				
ДНЕВНОЙ СТАЦИОНАР				
ОПЕРАЦИОННЫЙ БЛОК И СТАЦИОНАР				
РЕАБИЛИТАЦИЯ				
Дополнительные доходы клиники				
Итого:				

Плановая выручка клиники – *** руб. / м2 / год. При *** визитах в среднем в сутки, ожидается средняя стоимость визита *** руб. / чел. (с учетом ВМП и операций).

1.7. ВЫРУЧКА КОМПЛЕКСА

График 3. План поступления выручки (руб.).

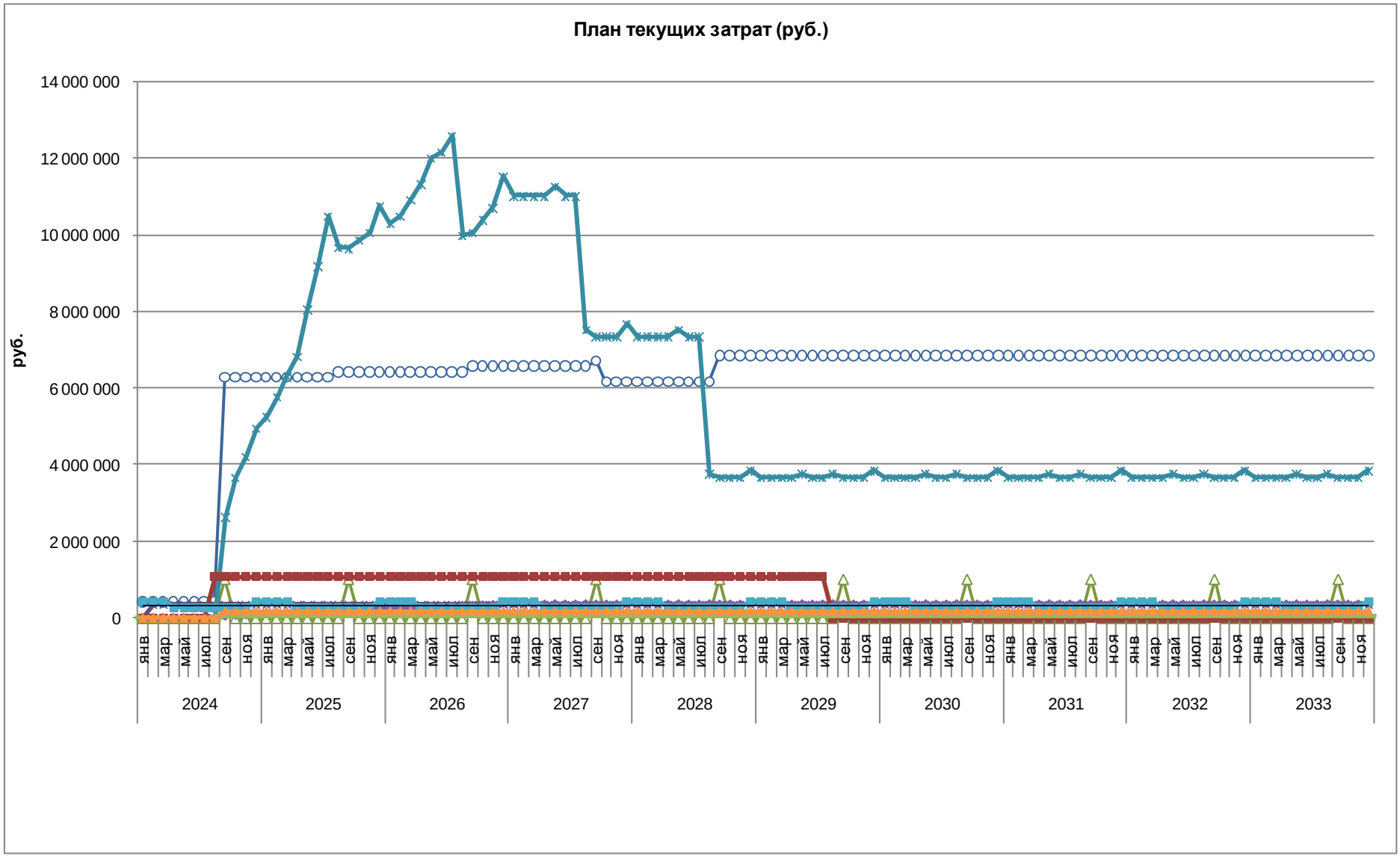


Как видно из графика, плановая выручка клиники соответствует плану выхода на проектную мощность.

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

1.8. ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ

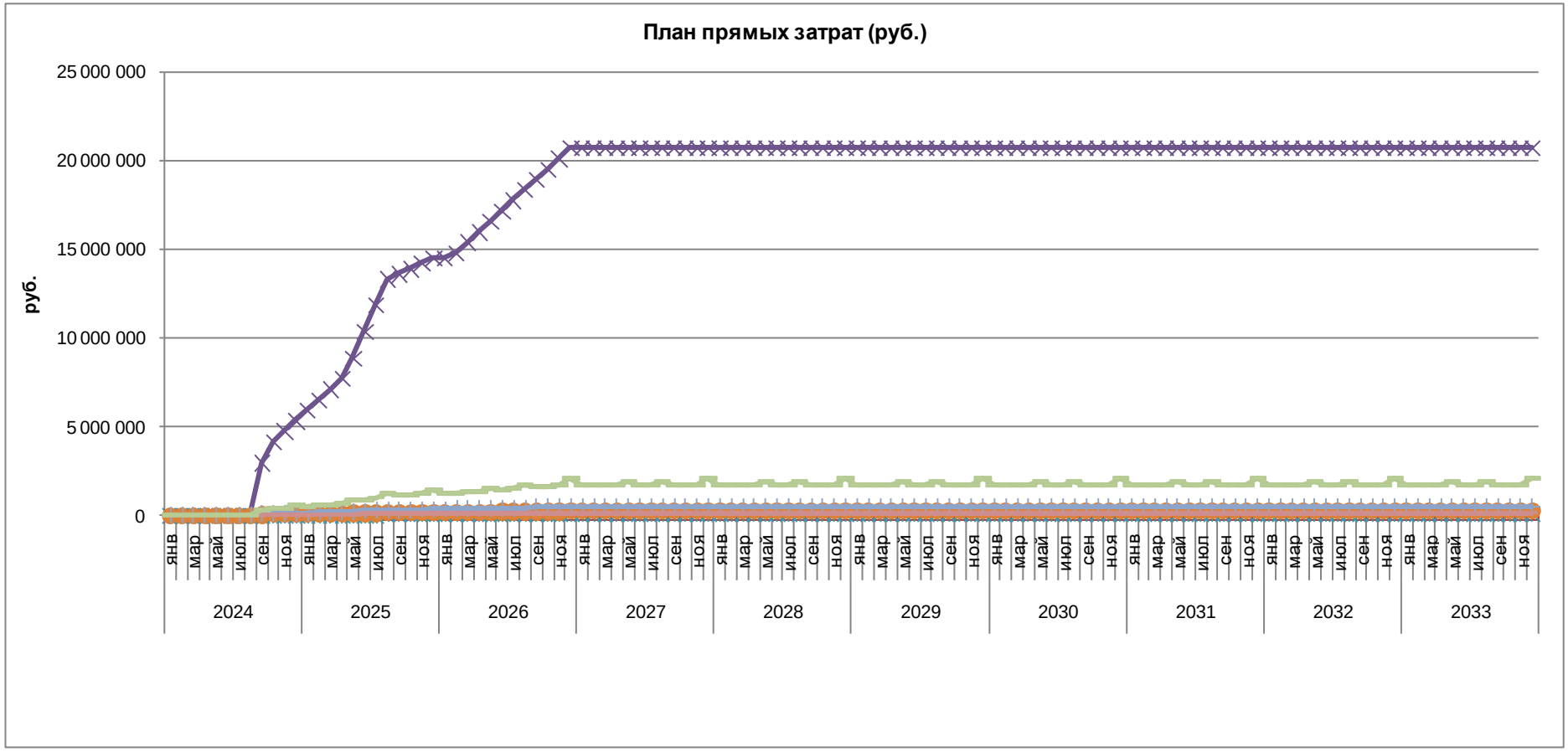
График 4. План текущих затрат (руб.).



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

1.9. ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ

График 5. План прямых затрат (руб.).



1.10. ПЕРСОНАЛ КОМПЛЕКСА

Для обеспечения функционирования гостиничного комплекса с медцентром планируется поэтапное создание *** рабочих ставок, с фондом оплаты труда *** руб. / месяц. Расчет ФОТ и мотивации представлены в финансово-экономической модели, являющейся неотъемлемой частью бизнес-плана.

Таблица 8. Персонал и фонд оплаты труда.

№	Персонал по направлениям	Кол-во штатных ед.	Оклад, руб.	Итого, руб.	Подоходный налог,%	З/п на руки, руб.
	1. АУП					
1	Исполнительный директор клиники					
2	Коммерческий директор					
3	Менеджер по маркетингу					
4	Системный администратор					
5	Администрация гостиницы					
6	Бухгалтерия					
7	Отдел кадров					
8	Юридический отдел					
9	Отдел продаж					
	Итого по направлению:					
	2. Медицинский персонал					
1	Главный врач					
2	Зам. глав. врача					
3	Старшая м/с					
4	Операционная сестра старшая					
5	Сестра-хозяйка					
6	Главные специалисты - зав. отделениями					
7	Врачи					
8	Медицинские сестры					
9	Инструкторы по реабилитации					
10	Администраторы					
11	Санитарки					
12	Гардеробщицы					
	Итого по направлению:					
	3. Гостиничный персонал					
1	Бронирование и размещение					
2	Горничные					
3	Кухня / ресторан					
4	Отдел снабжения					
5	Инженерно-технический отдел					
6	Разнорабочие					
7	Охрана					
	Итого по направлению:					
	Итого по персоналу:					

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

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

1.11. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

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

- **НДС** на медицинские услуги рассчитан по льготной ставке **0**%, поскольку планируемая клиника будет лицензироваться и оказывать услуги исключительно по медицинскому профилю;
- **налог на прибыль** по медицинским услугам рассчитан по льготной ставке **0**%;
- **НДС** на гостиничные услуги рассчитан по льготной ставке **10**%;
- **налог на имущество** исчисляется в размере **2,2**% от стоимости имущества на балансе;
- **страховые взносы** по ставке **30,2**% на сумму ФОТ в размере МРОТ (*** руб. / месяц) и по ставке **15**% на сумму ФОТ, превышающую МРОТ;
- **земельный налог** по ставке 1,5% от кадастровой стоимости;
- **транспортный налог** из расчета *** руб. / л.с. при общей мощности *** л.с.

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

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

1.12. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

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

По объему: *** номера / сутки.

По выручке: *** руб. / месяц.

1.13. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Чистая прибыль (без учета дисконтирования) за прогнозный период и после возврата вложенных средств составит *** руб., что соответствует в среднем по *** руб. в год после возврата 100% инвестиций.

Рентабельность по чистой прибыли: ***%.

График 6. Динамика чистой прибыли (руб.).

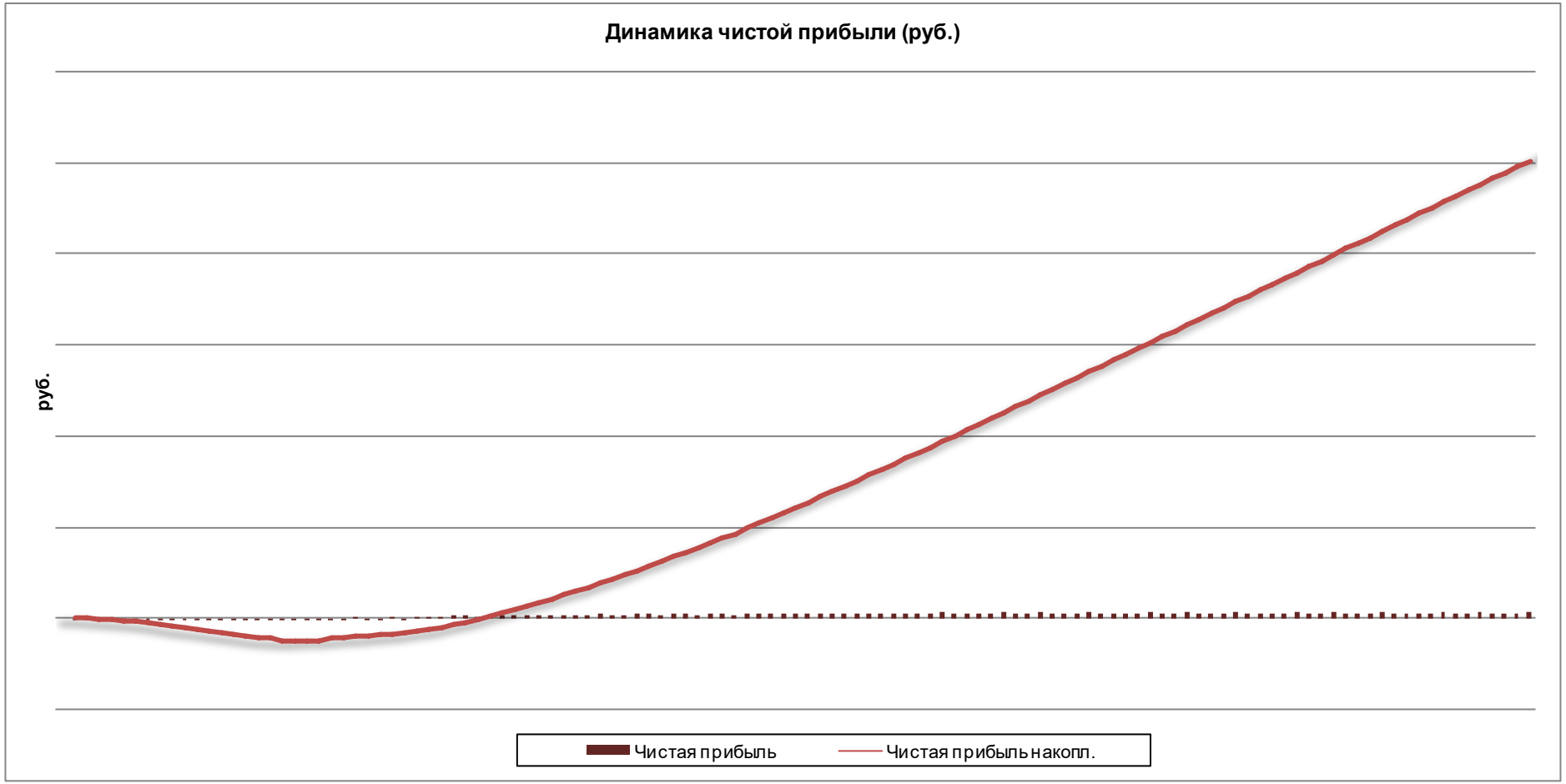
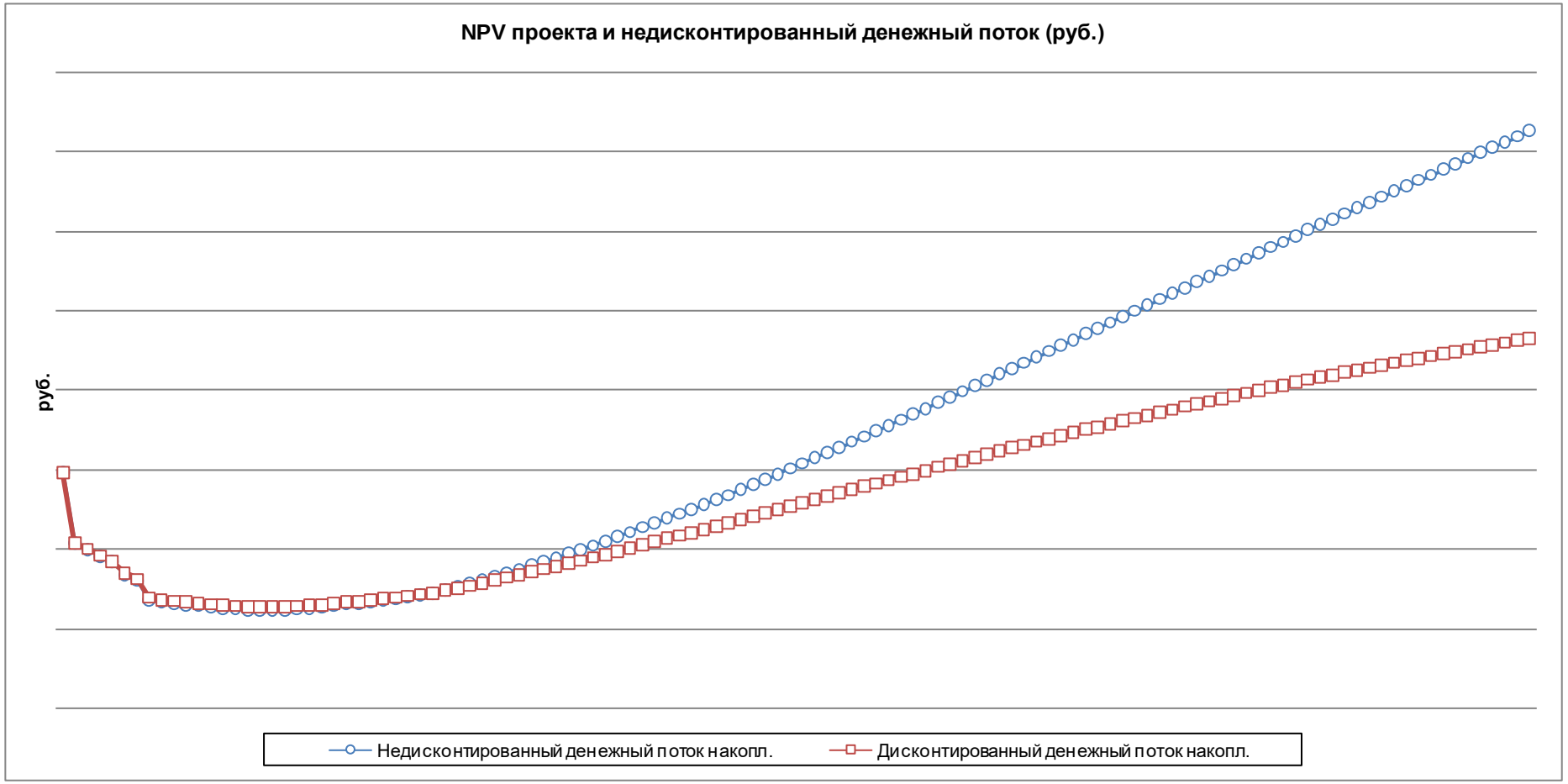


График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).



1.14. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

При выполнении параметров бизнес-плана по проекту будут достигнуты следующие показатели финансово-экономической эффективности, представленные в таблице далее.

Таблица 9. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значения	Размерность
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Продажи в конце прогнозного периода		руб./мес.
Рентабельность по чистой прибыли		%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб./мес.
Показатели для кредитора/займодателя		
Сумма собственных средств		**руб.**
Сумма кредитов		руб.
Общий размер финансирования		**руб.**
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита		% / год
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Период использования инвестиций		месяцев
Период использования инвестиций		**лет**
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая		%
Ставка дисконтирования, месячная		%
NPV проекта на момент его начала		**руб.**
PI проекта		**раз**
IRR проекта		**%**
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
Чистая прибыль за прогнозный период		руб.
Имущество на балансе в конце горизонта планирования		руб.

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

Индекс рентабельности проекта, или коэффициент возврата инвестиционных средств (Payback Investments, **PI**) = ***. Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период *** руб. (с учетом дисконтирования). Для традиционных отраслей (строительство, сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт, торговля) этот показатель, как правило, не превышает 2 единиц. Для высокотехнологичных проектов (IT, телеком, media, инновации) показатель может достигать 3-5 и более единиц. Минимум принятия решения по данному показателю >1,1.

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, **IRR**) – ***%. Данный показатель демонстрирует высокую устойчивость проекта в отношении возможного роста ставок дисконтирования, стоимости оборудования, ремонта и коммерческих рисков. Такое

значение внутренней доходности обусловлено высокой добавленной стоимостью медицинских услуг в многопрофильной клинике. Минимум принятия решения по данному показателю > ставки дисконтирования.

Срок окупаемости (срок возврата инвестированных средств) – *** года, из них первые *** месяцев – инвестиционная стадия, то есть за *** года работы клиника сгенерирует 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 клиники («средний чек») влияет на прибыль практически также, как и загрузка, а отрицательное влияние на прибыль оказывает, прежде всего, инвестиционные затраты и стоимость расходных материалов по отделениям. Возможность сокращения данных статей значительно повышает экономическую эффективность проекта.

Прочее: инфляция

Уровень инфляции в России в 2023 г. ожидается на уровне ***-***%.

Согласно международным рекомендациям UNIDO 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 крайне привлекательным для инвестирования и демонстрирует высокий запас финансовой прочности.

Купить или заказать бизнес-план: https://expertcc.ru/biznes-plany/uslugi/gostinitsa-s-meditsinskim-tsentrom/

Список таблиц, графиков и диаграмм

Список таблиц

Таблица 1. Основные показатели развития туристической отрасли в России, 2017-2021 г.

Таблица 2. Структура и объем инвестиций.

Таблица 3. Структура площадей проекта.

Таблица 4. Структура площадей гостиницы.

Таблица 5. Номерной фонд.

Таблица 6. Структура полезных площадей клиники.

Таблица 7. Производственные параметры гостиницы.

Таблица 8. Параметры выручки клиники.

Таблица 9. Персонал и фонд оплаты труда.

Таблица 10. Показатели эффективности проекта.

Таблица 11. Объем рынка медицинских услуг по сегментам, 2014-2021, млрд. руб.

Таблица 12. Объем платных медицинских услуг, оказанных населению по регионам РФ, 2017-2022, тыс. руб.

Таблица 13. Усредненные финансовые показатели отрасли "Деятельность в области здравоохранения", 2012-2021 гг.

Таблица 14. Выручка организаций в области здравоохранения по видам деятельности, РФ, 2017 – 2022 гг.

Таблица 15. Распределение населения России по полу и возрастным группам на 1 января 2022, тыс. чел.

Таблица 16. Заболеваемость населения РФ по основным классам болезней, тыс. чел. (по медицинским организациям системы Минздрава России).

Таблица 17. Число посещений в смену амбулаторно-поликлинических организаций, 2017-2021, тыс. пос. в смену.

Таблица 18. Основные показатели развития туристической отрасли в России, 2014-2021 г.

Таблица 19. Основные показатели деятельности коллективных средств размещения в РФ, 2015-2021 гг.

Таблица 20. Число мест в коллективных средствах размещения вРФ, 2017-2021 гг., ед.

Таблица 21. Число номеров в КСР в РФ, 2017–2021 гг., ед.

Таблица 22. Число номеров высшей категории в гостиницах и аналогичных средствах размещения в РФ, 2017 – 2021 гг., ед.

Таблица 23. Площадь номерного фонда КСР, 2017-2021 гг., кв. м

Таблица 24. Численность размещенных лиц в КСР по РФ, 2017 –2022 гг., чел.

Таблица 25. Число лиц, размещенных в гостиницах по типу гостиницы, РФ, 2017 – 2021 гг., тыс. чел.

Таблица 26. Численность лиц, размещенных в коллективных средствах размещения, 2017 – 2021 гг., по целям поездок.

Таблица 27. Численность лиц, размещенных в коллективных средствах размещения, по целям поездок в 2021 г. по РФ, тыс. чел.

Таблица 28. Число ночевок в КСР вРФ, 2017 – 2021 гг., ед.

Таблица 29. Среднегодовые цены на проживание в гостинице по ФО, 2022 год, руб./сутки/чел.

Таблица 30. Средние цены на услуги размещения в гостиницах по РФ, 2022 г., руб./сутки/чел.

Таблица 31. Объём платных услуг гостиниц и аналогичных СР в РФ, 2018- 2022 гг., тыс. руб.

Таблица 32. Выручка от деятельности по предоставлению мест для временного проживания в РФ 2017-2022 гг., тыс. руб.

Таблица 33. Рентабельность от деятельности по предоставлению мест для временного проживания в РФ, январь - сентябрь 2022 гг., %.

Таблица 34. Основные законодательные документы для санаторно-курортных учреждений.

Таблица 35. Основные показатели санаторно-курортной отрасли РФ за 2015-2021 гг.

Таблица 36. Численность санаторно-курортных организаций по регионам РФ, 2015-2021, ед.

Таблица 37. Среднегодовые цены на услуги СКО по РФ, 2018-2022, руб./день/чел.

Таблица 38. Объём рынка услуг санаторно-курортных организаций по регионам РФ, 2017-2021 гг., тыс. руб.

Таблица 39. Целевые показатели реализации Стратегии развития санаторно-курортного комплекса Российской Федерации до 2024 г.

Таблица 40. Структура площадей участка.

Таблица 41. Структура площадей гостиничного комплекса.

Таблица 42. Номерной фонд.

Таблица 43. Структура полезных площадей клиники.

Таблица 44. Структура площадей клиники.

Таблица 45. Оборудование клиники.

Таблица 46. Цены на проживание в гостинице.

Таблица 47. Сезонность цен на проживание, руб./номер/ночь.

Таблица 48. Производственные параметры проекта.

Таблица 49. Параметры выручки клиники.

Таблица 50. Программа клиники.

Таблица 51. План выручки и продаж по годам.

Таблица 52. Параметры текущих затрат.

Таблица 53. Динамика текущих затрат по годам.

Таблица 54. Параметры прямых затрат.

Таблица 55. Динамика прямых затрат по годам.

Таблица 56. Персонал предприятия и ФОТ.

Таблица 57. Динамика привлечения персонала и фонда оплаты труда по годам.

Таблица 58. Структура и объем инвестиций.

Таблица 59. Календарный план финансирования и реализации проекта.

Таблица 60. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.

Таблица 61. Расчет точки безубыточности.

Таблица 62. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.

Таблица 63. План движения денежных средств по годам.

Таблица 64. План прибылей и убытков по годам.

Таблица 65. Налогообложение.

Таблица 66. План получения и возврата вложенных средств.

Таблица 67. Показатели эффективности инвестиций.

Таблица 68. Финансовый анализ деятельности (10-й год).

Список графиков

График 1. План загрузки комплекса.

График 2. План освоения финансирования (руб.).

График 3. План поступления выручки клиники (руб.).

График 4. План текущих затрат (руб.).

График 5. План прямых затрат (руб.).

График 6. Динамика чистой прибыли (руб.).

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

График 8. Прогноз по инфляции в РФ до 2025 г.

График 9. Прогноз по динамике ВВП РФ до 2025 г.

График 10. Динамика рынка платных медицинских услуг, оказанных населению РФ, 2017-2022, тыс. руб.

График 11. Выручка компаний в области здравоохранения, РФ, 2017 - 2022, тыс. руб.

График 12. Прогноз развития рынка платной медицины в РФ до 2026 года, млрд. руб.

График 13. Динамика количества коллективных средств размещение в РФ, 2017 - 2021 гг., ед.

График 14. Динамика числа гостиниц и аналогичных СР в РФ, 2017 - 2021 гг., ед.

График 15. Динамика числа мест в КСР в России, 2017-2021 гг., ед.

График 16. Динамика числа номеров в коллективных средствах размещения в РФ, 2017-2021 гг., ед.

График 17. Динамика количества номеров высшей категории в гостиницах и аналогичных средствах размещения в РФ, 2017 - 2021 гг., ед.

График 18. Динамика площади номерного фонда КСР, 2017-2021 гг., кв. м.

График 19. Численность размещенных лиц в коллективных средствах размещения, 2010 – 2021 гг., млн. чел.

График 20. Динамика численности размещенных иностранных граждан в КСР по РФ, 2016 - 2021 гг., чел.

График 21. Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения РФ по странам гражданства в 2020-2021 гг., тыс. чел.

График 22. Динамика общего числа ночевок в КСР по РФ, 2017 - 2021 гг., ед.

График 23. Средняя загруженность и средние цены КСР РФ в разбивке по сезонам (по оценкам экспертов).

График 24. Динамика объема рынка платных услуг гостиниц РФ, 2018 - 2022 гг., тыс. руб.

График 25. Динамика выручки от деятельности по предоставлению мест для временного проживания в РФ, 2017 - 2022 гг., тыс. руб.

График 26. Динамика рентабельности от деятельности по предоставлению мест для временного проживания в РФ, 2017 - 2022 гг., %.

График 27. Динамика доходов коллективных средств размещения по РФ, 2017 - 2022 гг., тыс. руб.

График 28. Динамика численности СКО в РФ, 2015 – 2021, ед.

График 29. Динамика числа мест в санаторно-курортных организациях, РФ, 2017-2021, ед.

График 30. Динамика числа номеров в СКО в РФ, 2017-2021, ед.

График 31. Динамика численности размещенных лиц в СКО, 2017 - сентябрь 2022 гг., чел.

График 32. Динамика числа ночевок в СКО в РФ, 2017 – сентябрь 2022 гг., ед.

График 33. Динамика средних цен на размещение в СКО, РФ, 2018- ноябрь 2022 гг., руб./день/чел.

График 34. Динамика объема платных услуг гостиниц РФ, 2017 - 2021 гг., тыс. руб.

График 35. Прогноз развития рынка санаторно-курортных услуг в РФ до 2026 года, млрд. руб.

График 36. Динамика цен на проживание, руб. / номер / сутки.

График 37. План загрузки клинического комплекса.

График 38. Динамика поступления выручки, руб.

График 39. Динамика текущих затрат, руб.

График 40. Динамика прямых затрат, руб.

График 41. Расчет точки безубыточности.

График 42. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.

График 43. Выручка, затраты, прибыль.

График 44. Динамика чистой прибыли.

График 45. Финансовые результаты.

График 46. Получение и погашение долга.

График 47. Обслуживание долга.

График 48. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.

График 49. NPV проекта и недисконтированный денежный поток.

График 50. Остатки ДС у предприятия нарастающим итогом.

Список диаграмм

Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.

Диаграмма 2. Структура выручки комплекса.

Диаграмма 3. Структура рынка платных медицинских услуг по профилю оказываемых услуг, %.

Диаграмма 4. Основные профили услуг, предоставляемых коммерческими медицинскими клиниками.

Диаграмма 5. Структура коллективных средств размещение в РФ, 2021 г., %.

Диаграмма 6. Распределение коллективных средств размещения по регионам, 2021, %.

Диаграмма 7. Структура числа мест в коллективных средства размещения по регионам РФ, 2021 г, %.

Диаграмма 8. Структура числа номеров в КСР по регионам РФ, 2021 г., %.

Диаграмма 9. Структура количества номеров высшей категории по ФО, 2021 г, %.

Диаграмма 10. Структура численности размещенных лиц по федеральным округам, 2021 г., %.

Диаграмма 11. Структура численности размещенных лиц в гостиницах по типу гостиниц, 2021, %.

Диаграмма 12. Структура численности лиц, размещенных в КСР РФ, по целям поездок, 2021 год, %.

Диаграмма 13. Размещение иностранных граждан в КСР по ФО, 2021 г.

Диаграмма 14. Структура доходов КСР по ФО, 2022 г., %.

Диаграмма 15. Распределение численности СКО по регионам РФ, %.

Диаграмма 16. Распределение численности мест в СКО по регионам РФ, 2021, %.

Диаграмма 17. Распределение номерного фонда СКО по регионам РФ, %.

Диаграмма 18. Распределение численности размещенных в СКО лиц по регионам, 2021 г., %

Диаграмма 19. Распределение числа ночевок в СКО по регионам РФ, %.

Диаграмма 20. Региональная структура объёма рынка санаторно-курортных услуг, 2021, %.

Диаграмма 21. Структура выручки гостиницы.

Диаграмма 22. Структура загрузки клиники по направлениям (визитов / мес).

Диаграмма 23. Структура выручки клиники (%).

Диаграмма 24. Структура выручки комплекса.

Диаграмма 25. Структура текущих затрат гостиничного комплекса.

Диаграмма 26. Структура прямых затрат.

Диаграмма 27. Структура ФОТ комплекса.

Диаграмма 28. Структура первоначальных инвестиций.

Диаграмма 29. Структура налоговых отчислений.

Итого готовый бизнес-план гостиницы с медицинским центром содержит **158** страниц, **68** таблиц, **50** графиков, **29** диаграмм.

О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана гостиницы с медицинским центром (с фин. расчетами)!

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

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

С 2006 года ЭКЦ «Инвест-Проект» 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»,
- «МСП-Банк»
- «Газпромбанк»,
- «Россельхозбанк»,
- «Промсвязьбанк»,
- «Уралсиб»,
- «Московский Индустриальный Банк»,
- «Траст»,
- «РосАгроЛизинг»,
- зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).

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

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

Регионы выполненных проектов:

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

Вот уже более 16 лет мы делаем экономику проектов правильной!

ООО ЭКЦ «Инвест-Проект» | ОГРН 5087746325431 | www.expertcc.ru

С уважением,
директор ООО ЭКЦ «Инвест-Проект»
Алексей Лумпов.

+7 (495) 617.39.02 (09:00 – 18:00 ПН-ПТ мск)
+7 (985) 760.96.92 whatsapp, telegram
contact@expertcc.ru

НЕКОТОРЫЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

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

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

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

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

ООО «Сахмедсервис» на Сахалине:

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

ООО ЕВРОМАКС:

1. Разработка концепции и бизнес- плана ЛОР-клиники

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ключевые отзывы

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

Зам. руководителя Банка, 14.03.2012

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

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

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

Специалист ВнешЭкономБанка, 21.08.2013

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

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

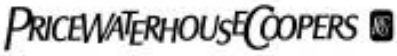
«Бизнес-план и финансово-экономическая модель соответствуют современным требованиям к моделированию бизнес-процессов, а также соответствуют требованиям банков и других заинтересованных в реализации проекта организаций и учреждений. Наше успешное сотрудничество с ЭКЦ "Инвест-Проект" позволяет рекомендовать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

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

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

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

KPMG
cutting through complexity


PRICEWATERHOUSECOOPERS

Roland Berger
Strategy Consultants

Секрет фирмы

ВЕДОМОСТИ
THE WALL STREET JOURNAL
FINANCIAL TIMES

Коммерсантъ

фрп
Фонд Развития
Промышленности

КОРПОРАЦИЯ
РАЗВИТИЯ
СОЗДАВАЯ ТОЧКИ РОСТА

avexima

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

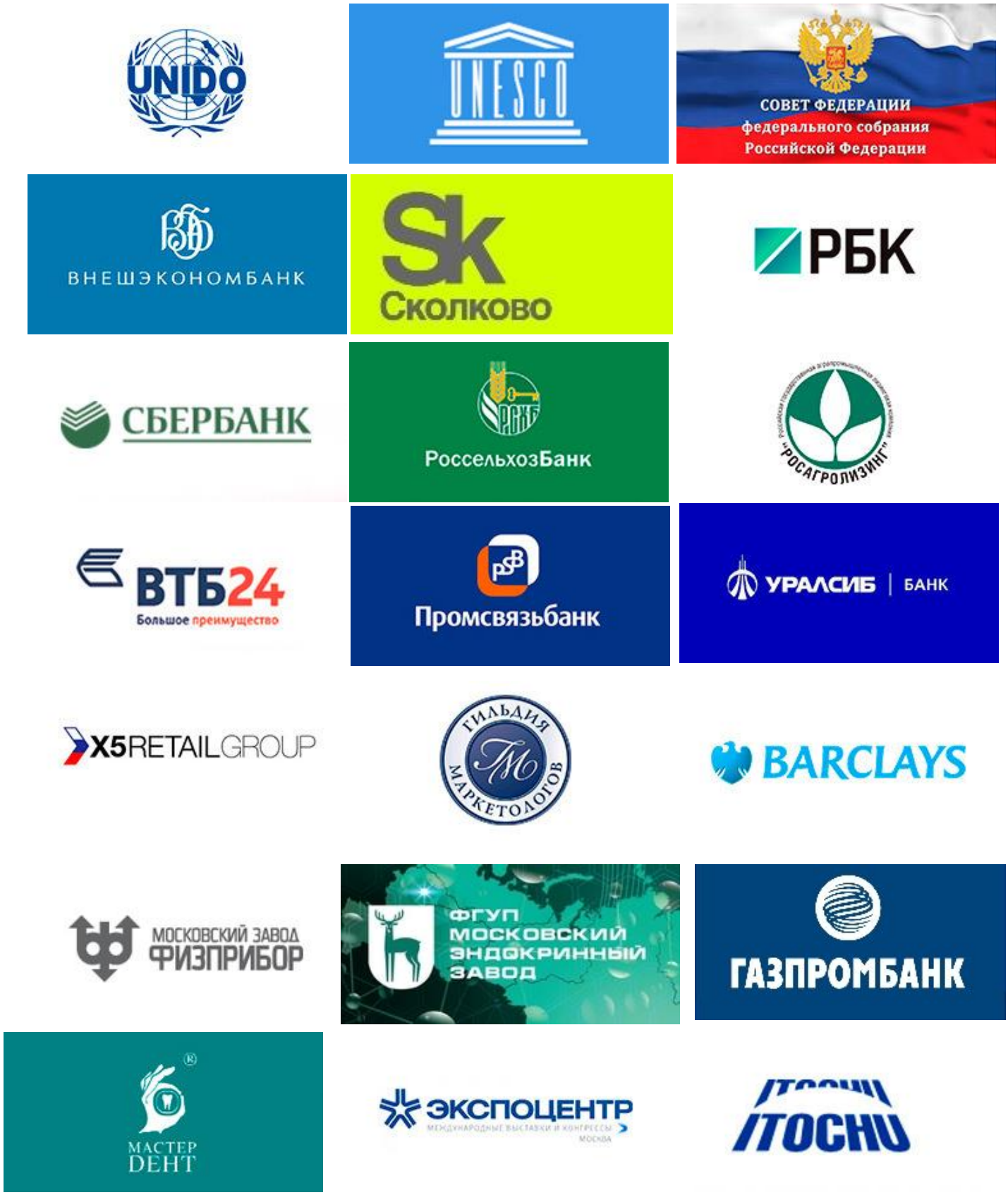
МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

UNIDENT
GROUP OF COMPANIES

DeLaval

ZERTS

LELY
innovators in agriculture


UNIDO
UNESCO
СОВЕТ ФЕДЕРАЦИИ
федерального собрания
Российской Федерации
ВНЕШЭКОНОМБАНК
Sk
Сколково
РБК
СБЕРБАНК
РоссельхозБанк
"РОСАГРОЛИЗИНГ"
ВТБ24
Большое преимущество
Промсвязьбанк
УРАЛСИБ | БАНК
X5RETAILGROUP
ГИЛЬДИЯ МАРКЕТОЛОГОВ
BARCLAYS
МОСКОВСКИЙ ЗАВОД ФИЗПРИБОР
ФГУП МОСКОВСКИЙ ЭНДОКРИННЫЙ ЗАВОД
ГАЗПРОМБАНК
МАСТЕР ДЕНТ
ЭКСПОЦЕНТР
ITOCHU