



**ЭКЦ  
ИНВЕСТ-ПРОЕКТ**

Экспертно-консультационный центр

**ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН  
МЕДИЦИНСКОЙ ЛАБОРАТОРИИ  
ПО ФРАНШИЗЕ "ГЕМОТЕСТ"  
(с фин. расчетами)**



**ГЕМОТЕСТ**  
МЕДИЦИНСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

УСПЕШНАЯ ФРАНШИЗА  
ЛАБОРАТОРНОЙ СЕТИ

**МОСКВА - 2023**

«ВЫПОЛНИЛ»

директор ООО ЭКЦ «Инвест-Проект»

\_\_\_\_\_ А.А. Лумпов

« 06 » июня 2023 г.

М.П.

# **ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН МЕДИЦИНСКОЙ ЛАБОРАТОРИИ ПО ФРАНШИЗЕ «ГЕМОТЕСТ» (С ФИН. РАСЧЕТАМИ)**

Инвестиции: **3 970 000** руб.  
Горизонт планирования: **5** лет.  
Срок окупаемости: **3.6** года.  
Чистая прибыль: **3 024 701** руб.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА</b> .....	<b>5</b>
1.1. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТА.....	6
1.2. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ И СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ ЛАБОРАТОРИИ .....	6
1.3. ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ.....	7
1.4. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ .....	8
1.5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	8
1.6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА.....	10
1.7. ПЕРСОНАЛ МЕДИЦИНСКОЙ ЛАБОРАТОРИИ .....	16
1.8. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ .....	16
1.9. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ .....	16
1.10. РИСКИ .....	16
1.11. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ.....	16
1.12. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	17
<b>2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛАБОРАТОРНЫХ УСЛУГ</b> <b>19</b>	
2.1. Инфляция и ВВП России, 2003-2023 гг. ....	19
2.2. ВИДЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ .....	20
2.3. ЛАБОРАТОРНО-ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ .....	22
2.4. КОЛИЧЕСТВО И ВИДЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....	24
2.5. КРУПНЕЙШИЕ КДЛ В РОССИИ .....	25
2.6. ОБЗОР РЫНКА КДЛ МОСКВЫ.....	29
2.6.1. <i>Инвитро</i> .....	29
2.6.2. <i>Гемотест</i> .....	39
2.6.3. <i>Центр молекулярной диагностики (CMD)</i> .....	45
2.7. СРЕДНИЕ ЦЕНЫ НА ЛАБОРАТОРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ .....	51
2.8. УРОВЕНЬ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ МОСКВЫ .....	56
2.9. МЕДИКО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ МОСКВЫ .....	57
2.9.1. <i>Прогноз численности населения Москвы</i> .....	62
2.10. ОБЪЕМ РЫНКА ПЛАТНОЙ МЕДИЦИНЫ МОСКВЫ .....	63
<b>3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН</b> .....	<b>64</b>
3.1. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ И СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ ЛАБОРАТОРИИ .....	64
3.2. ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ МЕДИЦИНСКОЙ ЛАБОРАТОРИИ .....	64
3.3. СТАНДАРТ ОСНАЩЕНИЯ ПРОЦЕДУРНОГО КАБИНЕТА.....	66
3.4. ПЛАНОВАЯ ЗАГРУЗКА И СРЕДНИЕ ЧЕКИ .....	70
3.5. ПЛАН ПОСЕЩАЕМОСТИ ЛАБОРАТОРИИ.....	72
3.6. ПЛАН ПОСТУПЛЕНИЯ ВЫРУЧКИ .....	74
3.7. ПЛАН ТЕКУЩИХ ЗАТРАТ ЛАБОРАТОРИИ.....	78

3.8. План прямых затрат лаборатории.....	83
<b>4. ПЕРСОНАЛ ЛАБОРАТОРИИ.....</b>	<b>89</b>
4.1. Персонал и ФОТ.....	89
<b>5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН.....</b>	<b>93</b>
5.1. Структура и объем первоначальных инвестиций.....	93
5.2. Календарный план реализации проекта.....	95
5.3. Рекомендуемая схема привлечения финансирования.....	97
<b>6. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ.....</b>	<b>98</b>
6.1. Безубыточный объем оказания услуг.....	98
6.2. Анализ чувствительности NPV.....	100
<b>7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....</b>	<b>103</b>
7.1. Основные предположения к расчетам.....	103
7.2. План движения денежных средств (CASH FLOW).....	105
7.3. План прибылей и убытков (P&L).....	109
7.4. Налогообложение.....	114
7.5. Доходы займодателя.....	118
7.6. Доходы инвестора.....	123
7.7. Финансовый анализ проекта.....	130
<b>8. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА.....</b>	<b>133</b>

## 1. Резюме проекта

Готовый бизнес-план открытия медицинских центров, лабораторий, консультационно-диагностических центров различных площадей и нозологий разрабатывался ЭКЦ «Инвест-Проект» для различных проектов в 2008, 2010, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2021, 2022 и 2023 гг.

<b>Наименование проекта</b>	«Открытие медицинской лаборатории по франшизе «Гемотест».
<b>Дата разработки бизнес-плана</b>	02.06.2022.
<b>Валюта расчетов</b>	росс. руб.
<b>Место реализации проекта</b>	г. Москва / ЦФО
<b>Период планирования</b>	60 месяцев (5 лет).
<b>Цель бизнес-плана:</b>	<p>Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров открытия лаборатории для подтверждения его экономической эффективности и привлечения инвестиций.</p> <p>Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию лаборатории и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований франчайзера, органов власти, партнеров.</p>
<b>Тип проекта</b>	Открытие медицинской лаборатории площадью <b>50 м2</b> в долгосрочной аренде в городе с населением от <b>1 млн. чел.</b>
<b>Отрасль экономики</b>	Частная медицина.
<b>Инициатор проекта</b>	ООО «Ваши анализы у нас».
<b>Анализ рынка</b>	<p>По данным ЗГИС, в России функционирует порядка <b>15 000</b> медицинских лабораторий, из которых около <b>4 700</b> частных лабораторий. В организациях, подведомственных Минздраву России, функционируют <b>10 304</b> лаборатории. Наибольшую долю составляют клиничко-диагностические лаборатории – <b>7686</b> или <b>74,6%</b>; микробиологических лабораторий – <b>1063</b> или <b>10,3%</b>. Специализированные лаборатории, составляют только <b>5,7 % (441 лаборатория)</b>. Уменьшение количества клиничко-диагностических лабораторий в системе Минздрава РФ является устойчивым трендом последних 5 лет. За это время число лабораторий сократилось на <b>665</b> единиц или на <b>8%</b>.</p> <p>Каждый год в РФ проводится более <b>4 млрд</b> лабораторных исследований.</p> <p>Для рынка КДЛ характерен высокий уровень консолидации: около <b>70%</b> рынка контролируют две сетевые компании («Гемотест» и «Инвитро»), которые быстро развиваются по франчайзинговой схеме. По данным ЗГИС, в Московском регионе <b>733</b> медицинских лабораторий, из них <b>653</b> лаборатории находятся в Москве. Крупнейшими сетевыми КДЛ по количеству лабораторий в Москве являются: Инвитро, Гемотест и CMD.</p> <p>Средний чек на медицинские анализы в г. Москве - <b>1025 руб.</b></p>

	<p>Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) установлено, что в настоящее время доля лабораторных анализов составляет <b>70–90 %</b> от общей численности всех диагностических исследований, которые проводятся пациенту.</p> <p>По численности населения Москва является самым населенным субъектом Российской Федерации. Численность постоянного населения города по состоянию на начало 2022 года составляла <b>12,64</b> млн. человек. Согласно прогнозу Мосстата, проживать к 2036 году в столице будет <b>12,9</b> млн человек. С учетом снижения качества получаемых услуг в государственных медучреждениях и ростом населения пожилого возраста, востребованность услуг медицинских лабораторий будет расти.</p>
<b>Условия участия инвесторов в проекте</b>	<p>Организационно-финансовая схема реализации проекта предусматривает финансирование проекта на 100% за счет средств инвестора без привлечения внешних заимствований.</p>
<b>Ключевые конкурентные преимущества проекта</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Успешная бизнес-модель, проверенная временем.</li> <li>2. Более 2600 лабораторных исследований, в том числе уникальных для российского рынка коммерческой медицины.</li> <li>3. Круглосуточные бесплатные консультации по лабораторной диагностике и помощь врачей в расшифровке исследований.</li> <li>4. Бесплатное обучение сотрудников.</li> <li>5. Бизнес-образование в Школе франчайзи.</li> <li>6. Маркетинговое и рекламное продвижение на федеральном и локальном уровнях.</li> <li>7. Удобные IT-сервисы для собственников и сотрудников.</li> <li>8. Расходные материалы и оборудование по ценам поставщиков.</li> </ol>

### 1.1. Бизнес-модель проекта

1. **Лабораторные услуги** (выполняются франчайзером);
2. **Собственные услуги** (услуги взятия анализов).

### 1.2. Месторасположение и структура площадей лаборатории

Для реализации проекта планируется долгосрочная аренда помещения в г. Москве или одном из крупных городов ЦФО, общей площадью не менее **50 кв.м.** по ставке не выше **80 000 руб. / помещение / месяц** с хорошей транспортной и шаговой доступностью.

**Таблица 1. Структура площадей лаборатории.**

№ кабинета	Наименование	м2
1	Тамбур	7,0
2	Регистратура	10,0
3	Процедурный кабинет	12,0
4	Комната персонала	10,0

5	Санузел	3,0
6	Помещение для временного хранения медицинских отходов	4,0
7	Помещение для хранения уборочного инвентаря	4,0
<b>Итого м2</b>		<b>50,0</b>

Общая площадь помещения – не менее 50 м2.

### 1.3. Потребность в инвестициях

Структура стоимости открытия медицинской лаборатории приведена далее в таблице.

**Таблица 2. Основные направления инвестиций.**

Направление инвестиций	Итого, руб.
<b>1. ПРОЕКТ</b>	<b>79 100</b>
Регистрация ООО	13 300
Подбор персонала	20 000
Интеграция в информационную систему	10 000
Регистрация договора коммерческой концессии	14 800
Разрешительная документация	21 000
<b>2. ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС</b>	<b>400 000</b>
Уплата паушального взноса	400 000
<b>3. РЕМОНТ</b>	<b>1 350 000</b>
Ремонт помещения, интерьер	1 100 000
Вывеска и рекламные материалы	250 000
<b>4. ОСНАЩЕНИЕ</b>	<b>1 300 000</b>
Оснащение отделения	1 200 000
Видеонаблюдение	100 000
<b>5. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ</b>	<b>120 000</b>
Лицензирование (СЭЗ + лицензия на первые 5 лет)	120 000
<b>6. РАСХОДНИКИ</b>	<b>0</b>
Первоначальная закупка расходных материалов за счет франчайзера	0
<b>7. ПРОЧЕЕ</b>	<b>0</b>
Обучение до открытия (бесплатно)	0

<b>8. НОРМИРУЕМЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА</b>	<b>720 900</b>
<b>Итого требуется инвестировать:</b>	<b>3 970 000р.</b>

Итого требуется инвестировать **3 970 000** руб., в том числе 720 900 руб. нормируемых оборотных, необходимых для оплаты аренды, налогов и операционных расходов до выхода на самоокупаемость.

#### 1.4. Привлечение и возврат инвестиций

Привлечение инвестиций планируется за счет средств инвестора в 1-м и 2-м месяце от начала проекта; возврат транша производится в течение 24 месяцев – с 20-го по 43-й месяц планирования включительно.

Таким образом, **срок окупаемости проекта** составляет **43** месяца (3,6 года).

При этом планируется, что у инвестора будет сформирован **резерв** в размере не менее **20%** от суммы инвестиций на случай инфляционного роста цен, непредвиденных затрат по СМР, увеличения срока открытия лаборатории и т.д.

После возврата 100% инвестиций инвестор бессрочно получает соответствующую долю от чистой прибыли в качестве бонуса за предоставление финансирования.

#### 1.5. Сроки реализации проекта

##### 1. Инвестиционный этап

- начало проекта: **сентябрь 2023** г. (1-й месяц),
- открытие лаборатории: **ноябрь 2023** г. (3-й месяц).

##### 2. Эксплуатационный этап

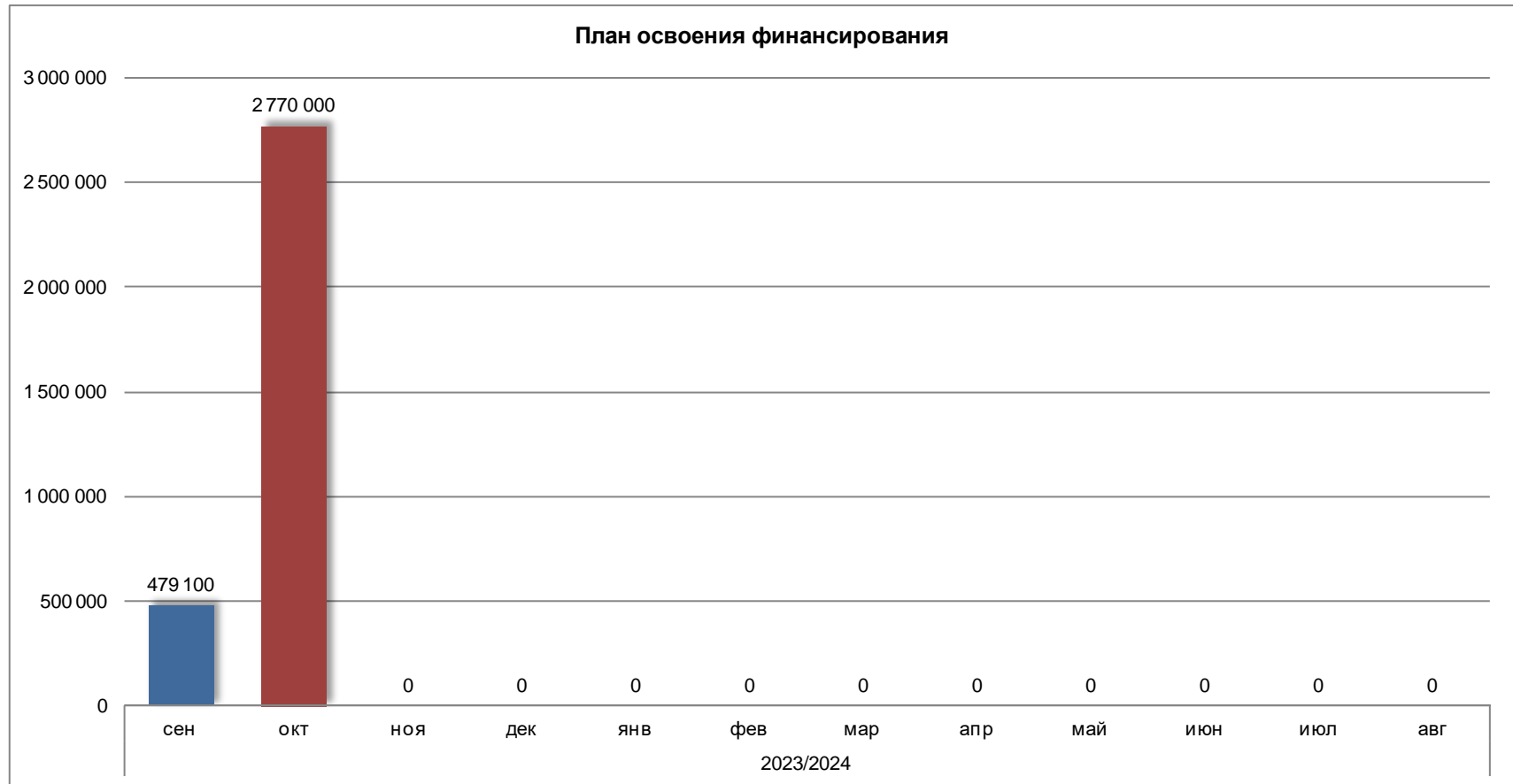
- выход на самоокупаемость: **ноябрь 2024** г. (13-й месяц от открытия),
- выход на плановую загрузку: **ноябрь 2025** г. (25-й месяц от открытия),
- возврат инвестиций: с **апреля 2025** г. по **март 2027** г.

**Таблица 3. Справочные значения.**

Параметры	Значения
Рабочих дней в месяц	30
Средний чек, руб. / посещение	1 508р.
Нагрузка на 1 медсестру, приемов в день max	18,7
Выручка на 1 кв. м / год	434 304р.

Средний чек учитывает структуру выручки по возможной вариативности стоимости заказов по каждому пациенту.

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



Как видно из графика, средства инвестора требуются в течение первых 2 месяцев от начала реализации проекта.

**1.6. Производственные параметры проекта**

Бизнес-план рассчитан на основании следующих целевых показателей плановой загрузки (кол-во посещений) и выручки лаборатории.

**Таблица 4. Структура выручки и средние чеки.**

Направления	Доля заказов	Средний чек, руб. / визит
Лабораторные услуги	68%	2 100
Собственные услуги (услуги взятия)	32%	250
<b>Итого:</b>	<b>100%</b>	<b>2 350</b>

**Таблица 5. Плановая загрузка лаборатории, кол-во заказов.**

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Кол-во заказов в год	8 400	12 000	14 400	14 400	14 400
Кол-во заказов в месяц	700	1 000	1 200	1 200	1 200
Кол-во заказов в день	23	33	39	39	39

Таким образом, плановое количество заказов составляет **1 200** в месяц (после выхода на проектную мощность), что соответствует в среднем по **39** заказов в среднем в день при режиме работы с 08:00 до 20:00 ежедневно, без выходных.

Плановая выручка при этом составит **1 809 600** руб. в среднем в месяц, что соответствует в среднем **59 523** руб. в среднем в день.

**Диаграмма 1. Выручка лаборатории (руб.).**



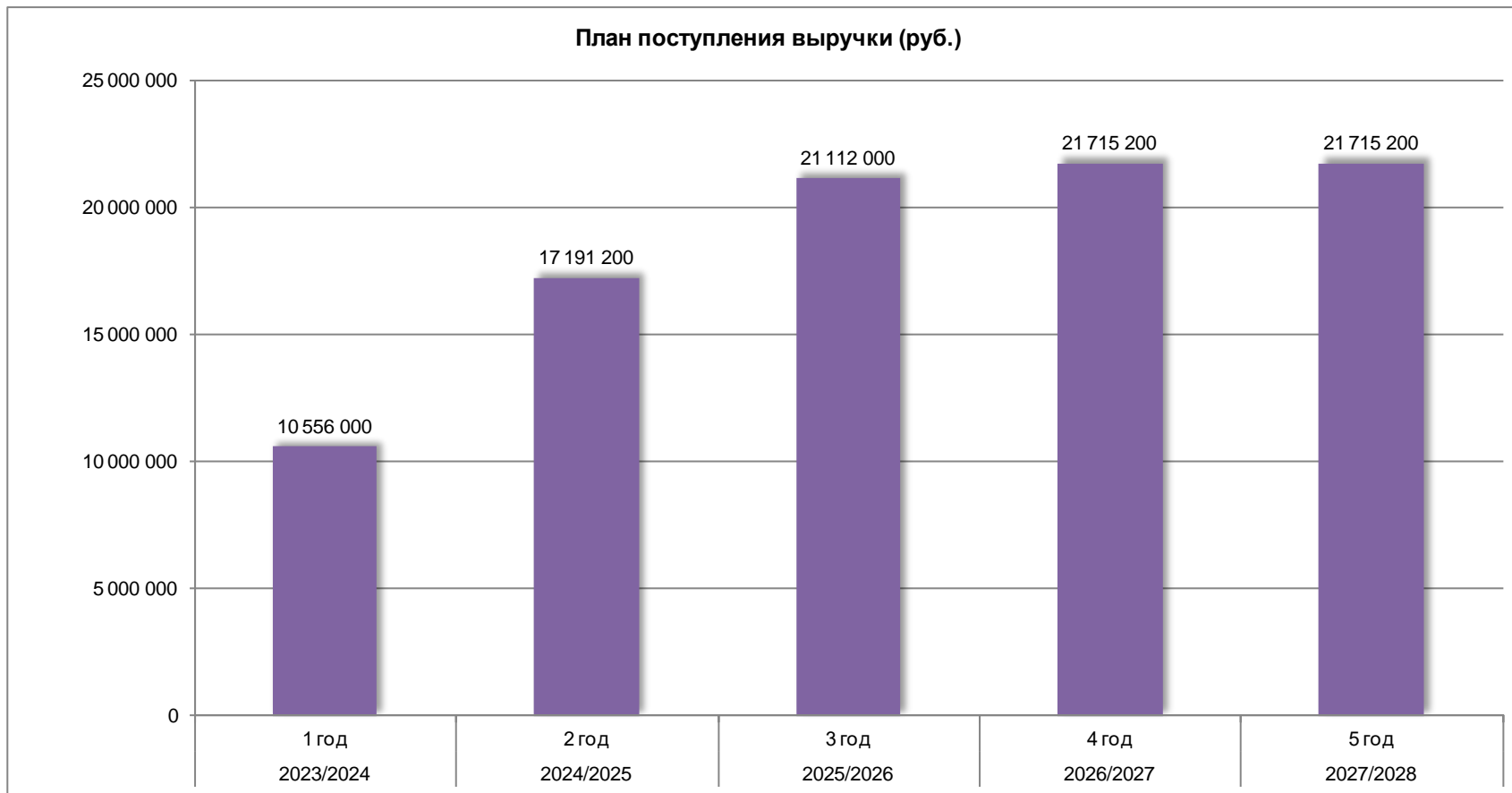
Как видно из диаграммы, основная доля выручки лаборатории приходится на лабораторные услуги (медицинские исследования франчайзера) – **94,7%** и собственные услуги (услуги взятия) – **5,3%**.

Диаграмма 2. Посещаемость лаборатории (заказы).



При этом в структуре заказов доля собственных услуг значительно выше – **32,0%**.

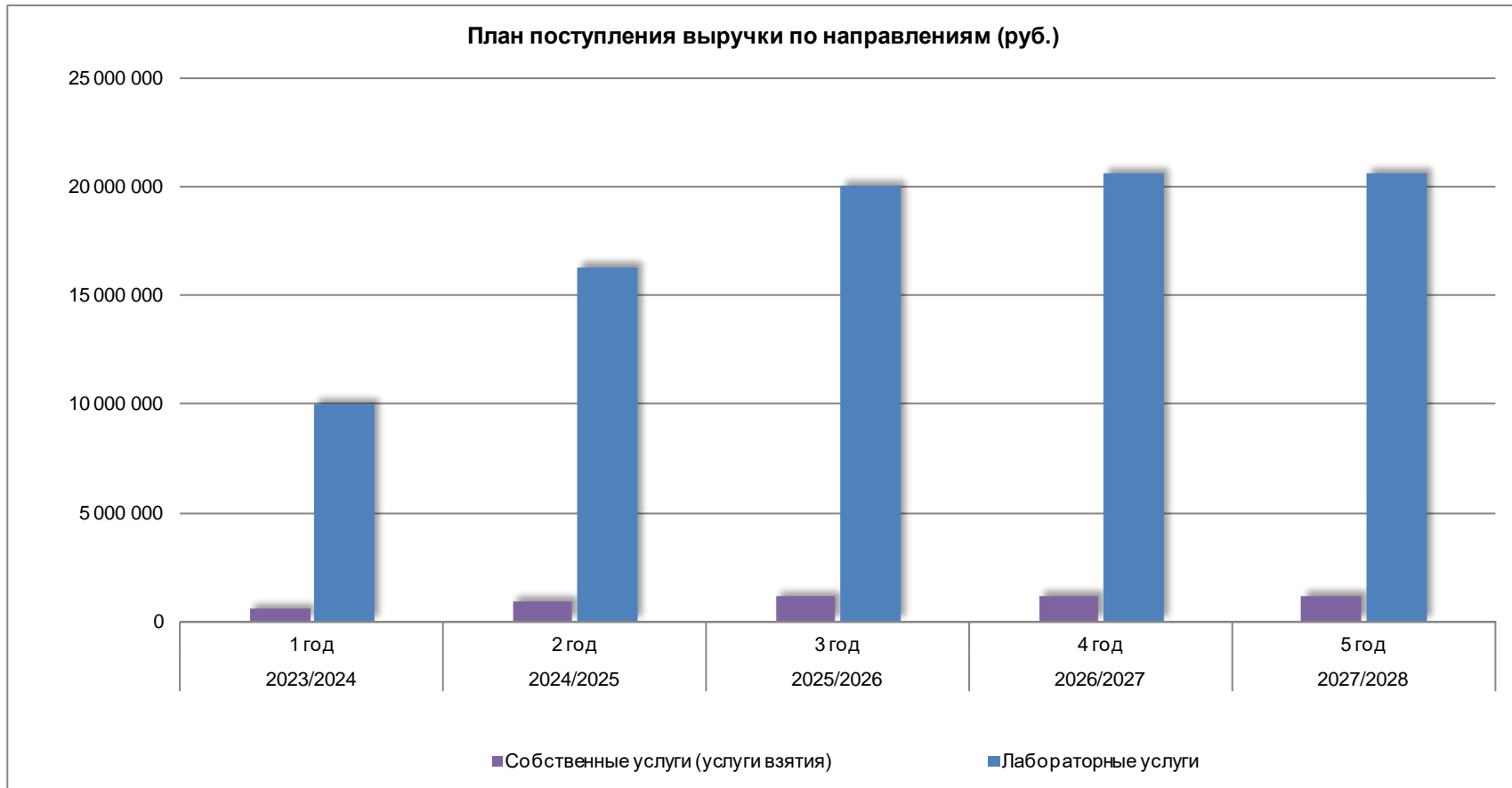
**График 2. План поступления выручки (руб.).**



Как видно из графика, плановая выручка лаборатории соответствует плану выхода на проектную мощность:

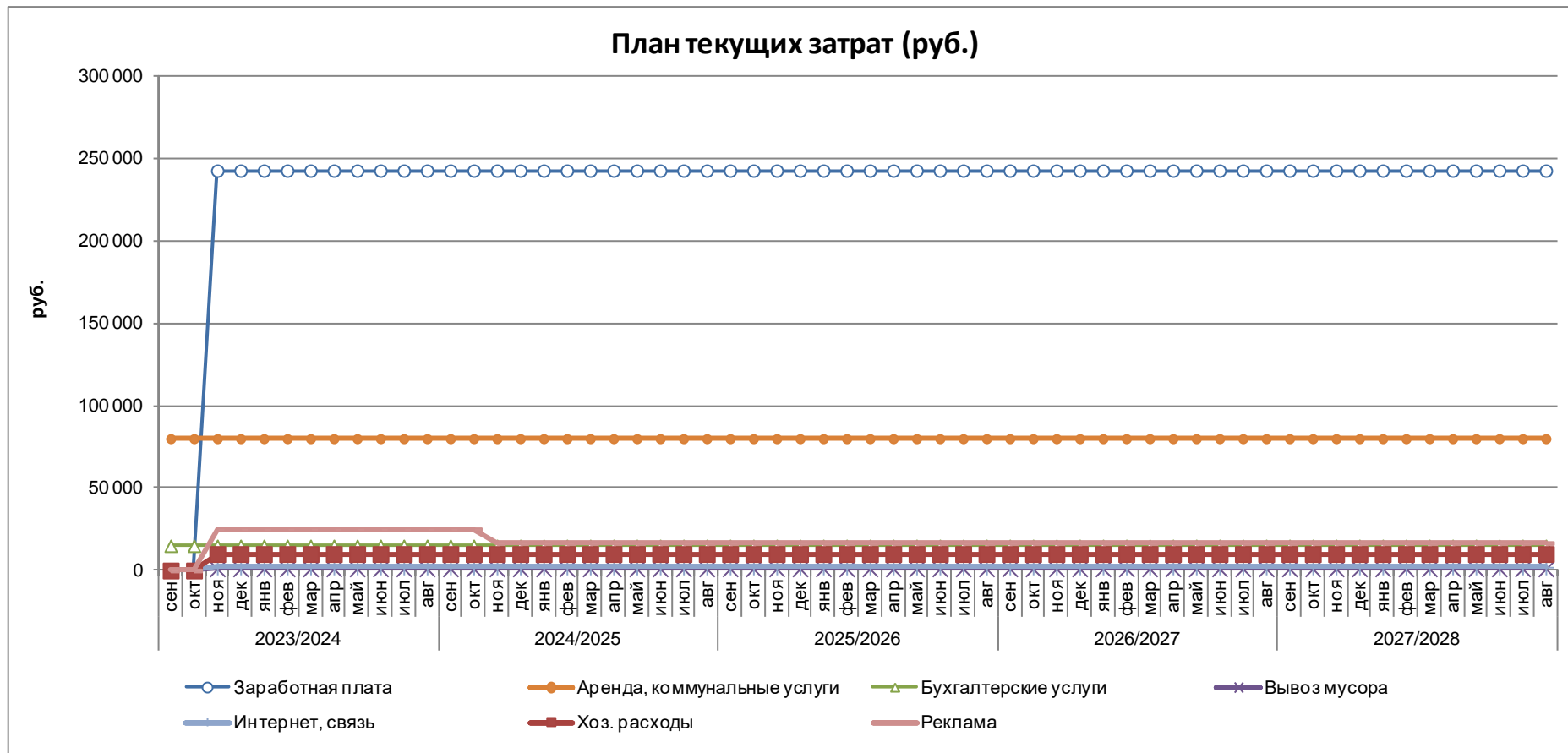
- первый год работы – **10 556 000** руб. (с учетом инвестиционной стадии 2 месяца),
- второй год работы – **17 191 200** руб.,
- третий год работы – **21 112 000** руб.
- четвертый год работы и далее – **21 715 200** руб.

**График 3. План поступления выручки по направлениям (руб.).**



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

График 4. План текущих затрат (руб.).



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

График 5. План прямых затрат (руб.).



### 1.7. Персонал медицинской лаборатории

Для обеспечения функционирования лаборатории требуется не менее **4** сотрудников с фондом оплаты труда **242 611** руб. / месяц.

Средняя зарплата: **47 500** руб. / чел. / месяц (в т.ч. НДФЛ; страховые взносы выплачиваются отдельно).

Доля ФОТ в выручке при выходе на плановую загрузку: **18,0%** от выручки.

### 1.8. Налогообложение

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

- **УСН «Доходы – Расходы»** по ставке **15%**;
- **страховые взносы** по ставке **30,2%** на сумму ФОТ в размере МРОТ (**24 801** руб. / месяц для Москвы) и по ставке **15%** на сумму ФОТ, превышающую МРОТ.

При выходе на проектную мощность налогообложение составит в среднем по **81 731** руб. / месяц.

Доля налогов в выручке: **4,7%** (при доле <20% оптимизация не планируется).

### 1.9. Точка безубыточности

Безубыточный объем продаж наступает при достижении **59,2%** от плановой выручки. Превышение точки безубыточности дает рост прибыли **34%** на каждый **1%** превышения.

По объему: **710** визитов / месяц.

По выручке: **1 071 146** руб. / месяц.

### 1.10. Риски

Уровень рисков по проекту оценивается как **«высокий»** и относится к следующим рискам:

- к риску превышения стоимости аренды помещения, отвечающего соответствующим требованиям по нормативам и проходимости;
- к невыполнению плана по количеству выполняемых заказов в силу высокой конкуренции на рынке.

### 1.11. Рентабельность и Чистая прибыль

При выполнении плановых параметров чистая прибыль за прогнозный период составит **3 024 701** руб., что соответствует в среднем по **2 057 670** руб. в год.

Рентабельность по чистой прибыли: **6,8%**.

**1.12. Показатели эффективности проекта**

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

**Таблица 6. Показатели эффективности проекта.**

Наименование показателя	Значения	Размерность
<b>Параметры сценария</b>		
Общая площадь лаборатории	50,0	кв. м
Средний чек	<b>2 350</b>	руб. / заказ
Кол-во заказов, мах	<b>39</b>	заказов / день
Доля ФОТ в выручке	18,0%	% ФОТ от выручки
<b>Общие показатели проекта</b>		
Суммарная выручка за прогнозный период	92 289 600	руб.
Выбытия на текущую деятельность	86 015 799	руб.
Сальдо от основной деятельности	6 273 801	руб.
Продажи в конце прогнозного периода	1 809 600	руб. / месяц
Рентабельность по чистой прибыли	<b>6,8%</b>	%
ЕБИТДА	<b>6,8%</b>	%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода	<b>171 472</b>	руб. / месяц
Налогообложение в конце прогнозного периода	81 731	руб. / месяц
Доля налогов в выручке	4,7%	%
<b>Показатели для кредитора/займодателя</b>		
Сумма средств инвестора	3 970 000	руб.
Сумма кредитных средств	0	руб.
<b>Общий размер финансирования</b>	<b>3 970 000</b>	<b>руб.</b>
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)	0%	%
Ставка кредита (для кредитов)	0,0%	% / год
Начисленная сумма процентов по кредитам	0	руб.
<b>Срок возврата инвестиций</b>	<b>3,6</b>	<b>лет</b>
<b>Инвестиционные показатели проекта</b>		
Ставка дисконтирования, годовая	12,00%	%
<b>NPV проекта на момент его начала</b>	<b>983 040</b>	<b>руб.</b>
<b>PI проекта</b>	<b>1,3050</b>	<b>раз</b>
<b>IRR проекта</b>	<b>21,0%</b>	<b>%</b>
Срок окупаемости (дисконтированный)	4,25	интервал, лет
<b>Чистая прибыль за прогнозный период</b>	<b>3 024 701</b>	<b>руб.</b>

**Чистый дисконтированный доход** (Net Present Value, **NPV**) проекта за прогнозный период составит **983 040** руб. при ставке дисконтирования **12,0** % 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**) = **1,3050**. Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период 1,31 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**) – **21,0%**. Данный показатель демонстрирует достаточную устойчивость проекта в отношении возможного роста ставок дисконтирования, аренды, рисков. Такое значение внутренней доходности обусловлено высокой плановой посещаемостью лаборатории и сравнительно невысокой ставкой аренды помещения. Минимум принятия решения по данному показателю  $>$  ставки дисконтирования.

**Срок окупаемости** (срок возврата инвестированных средств) – **3,6** года, из них первые 2 месяцев – инвестиционная стадия, то есть за 3,2 года работы проект генерирует столько же прибыли, сколько было инвестировано.

**Чистая прибыль** по проекту составляет в среднем по **2 057 670** 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, **анализ чувствительности NPV проекта** показал, что средний чек лаборатории влияет на прибыль практически так же значительно, как и загрузка, а отрицательное влияние на прибыль оказывает, прежде всего, агентское вознаграждение франчайзеру и, в меньшей степени, фонд оплаты труда и стоимость аренды помещения. Возможность сокращения данных статей значительно повышает экономическую эффективность проекта.

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

## 2. Маркетинговый обзор российского рынка лабораторных услуг

### 2.1. Инфляция и ВВП России, 2003-2023 гг.

Для целей планирования важнейшими макроэкономическими показателями, отражающими экономическую ситуацию, в том числе на рынке медицинских услуг, являются динамика ВВП и инфляции.

**График 6. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2023, %.**



Источник: Росстат, Минэкономразвития

Важно отметить, что в соответствии с международными рекомендациями UNIDO бизнес-планирование проводится в условно постоянных, то есть очищенных от инфляции ценах.

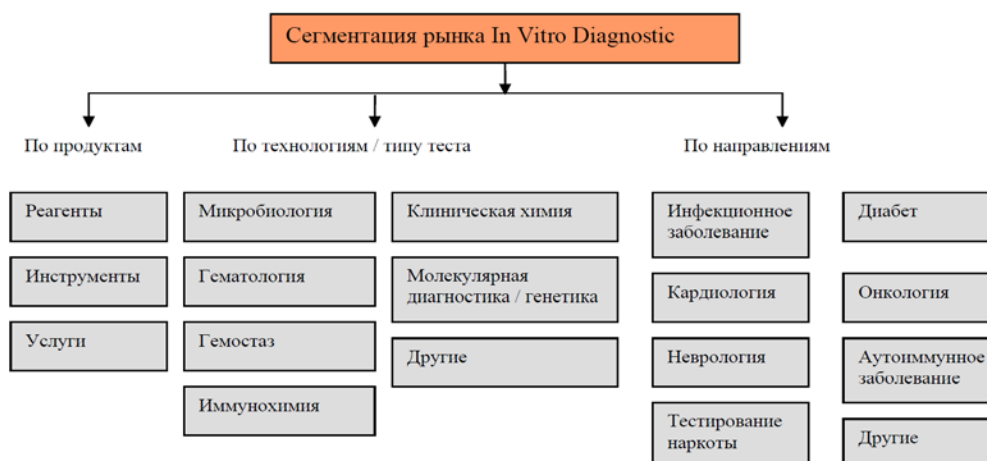
Это означает, что вследствие инфляционных процессов эффективность проекта для владельца бизнеса будет выше запланированных значений, а ожидаемое падение ВВП и уровня доходов населения создает неблагоприятный экономический фон для реализации проекта.

## 2.2. Виды лабораторных исследований

Лабораторная диагностика (анализы) – неотъемлемая составляющая комплексного обследования пациента, дополняющая и уточняющая клинические данные и результаты инструментальных исследований. Грамотная интерпретация анализов помогает врачу-клиницисту не только поставить верный диагноз, но и определиться с тактикой ведения пациента, контролировать и отслеживать динамику проводимого лечения.

В современной лабораторной диагностике существует около 3000 видов исследований самых различных биологических сред и секретов организма (крови, мочи, кала, слюны, ликвора, мокроты, выпотных жидкостей, эпителиальных соскобов, желудочного сока и дуоденального содержимого и мн. др.), образцов тканей. Изменения определенных лабораторных показателей могут свидетельствовать о воспалительной реакции, нарушениях обмена веществ, инфекционном процессе, онкологической угрозе и других патологических процессах в организме.

**Рисунок 1. Сегментация рынка диагностический исследований.**



### ***Химико-микроскопические исследования:***

- общеклинические исследования мочи
- общеклинические исследования кала (в т.ч. паразитологические)
- общеклинические исследования мокроты (в том числе бактериоскопия на КУМ при назначении в общем анализе мокроты)
- общеклинические исследования спинномозговой жидкости
- общеклинические исследования выпотных жидкостей (экссудатов и транссудатов)
- общеклинические исследования эякулята
- общеклинические исследования секрета простаты
- отделяемого мочеполовых органов
- общеклинические исследования соскобов на клещей
- общеклинические исследования на патогенные грибы
- исследование желудочного содержимого и дуоденального содержимого
- обнаружение в крови возбудителя малярии

***Гематологические исследования:***

- общий (клинический) анализ крови (гемоглобин, эритроциты, лейкоциты, тромбоциты, подсчет лейкоцитарной формулы с описанием морфологии форменных элементов (расчетные показатели с гематологического анализатора не учитываются)
- определение скорости оседания эритроцитов (СОЭ)
- гемоглобин и его соединения (гликированный гемоглобин учитывается в биохимические исследования (стр.1.4))
- гематокрит (как отдельно измеренный показатель, не на геманализаторе)
- подсчет ретикулоцитов
- исследование костного мозга
- цитохимические исследования клеток крови и костного мозга
- обнаружение LE-клеток

***Цитологические исследования:***

- исследования пунктатов любых опухолевидных образований и уплотнений любой локализации
- исследования материала, полученного при эндоскопии, в том числе с помощью соскоба, отпечатка, аспирации, смыва, интраэндоскопической пункции
- исследования эксфолиативного материала

***Биохимические и коагулологические исследования***

- исследования в крови, моче и других биологических жидкостях метаболитов, ферментов, электролитов
- гормональные исследования
- газы и рН крови
- лекарственный мониторинг
- глюкоза в капиллярной крови
- витамины
- гликированный гемоглобин и др. соединения гемоглобина
- время свертывания капиллярной крови
- время кровотечения
- все коагулологические тесты, факторы свертывания, продукты деградации фибриногена/фибрина, антикоагулянты волчаночного типа и др. + функциональная активность тромбоцитов на агрегометре

***Иммунологические исследования, инфекционная иммунология***

- специфические белки (в т.ч. СРБ, РФ, АСЛО)
- аутоантитела
- показатели иммунного статуса
- специфические иммуноглобулины Е к различным антигенам (аллергодиагностика)
- цитокины
- антигены главного комплекса гистосовместимости (HLA) и др.
- онкомаркеры

- иммуногематологические исследования
- исследования на наличие антигенов и антител к патологическим биологическим агентам (ПБА), выполненных различными иммунологическими методами (РМП, РСК, РИФ, РНИФ, РТГА, РПГА, РНГА, ИФА, иммунохимия и др.)

***Микробиологические, молекулярно-генетические, химико-токсикологические исследования:***

- микроскопические исследования
- бактериологические исследования (культивирование и идентификация, типирование микроорганизмов)
- определение лекарственной чувствительности
- санитарная бактериология
- молекулярно-биологические исследования инфекционных и неинфекционных агентов, выполненные методом ПЦР
- ценоотестирование, цитогенетика
- определение психоактивных веществ с использованием любых диагностических технологий.

### **2.3. Лабораторно-диагностические учреждения**

Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) установлено, что в настоящее время доля лабораторных анализов составляет 70–90 % от общей численности всех диагностических исследований, которые проводятся пациенту. Более 70 % клинически правильных диагнозов врачи ставят с помощью лабораторных исследований. В 65 % случаях изменение терапии по неотложным состояниям пациентов происходит благодаря оперативно выполненным лабораторным исследованиям. При этом только около 5 % от общего бюджета медицинской организации составляют затраты на клиничко-диагностические лаборатории.

По данным ЗГИС, в России функционирует порядка **15 000** медицинских лабораторий, из которых около **4 700** частных лабораторий.

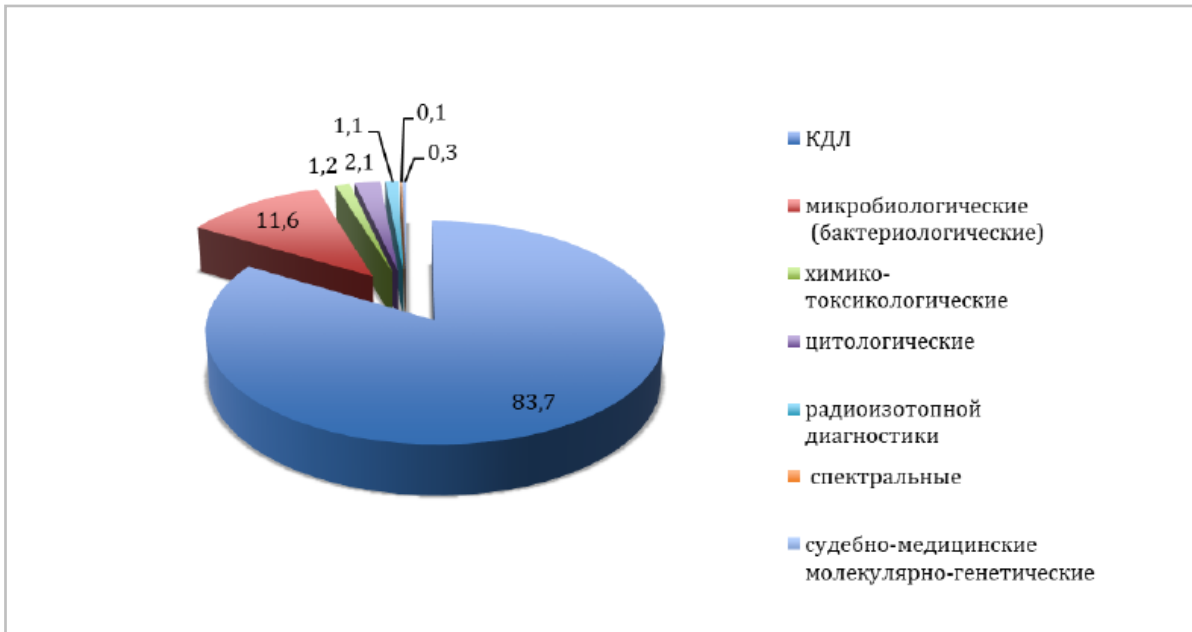
В организациях, подведомственных Минздраву России, в 5165 медицинских учреждениях функционируют **10 304** лаборатории (в 2019 г. – 10 410 лабораторий).

В форме 30 государственной статистической отчетности учитываются отдельно клиничко-диагностические, микробиологические (бактериологические), цитологические, химико-токсикологические, радиоизотопные, спектральные, судебно-медицинские/молекулярногенетические диагностические лаборатории. Наибольшую долю составляют клиничко-диагностические лаборатории (далее – КДЛ) – **7686** или 74,6%; микробиологических лабораторий – **1063** или 10,3%.

Специализированные лаборатории, представленные в форме государственной статистической отчетности, составляют только 5,7 % (441 лаборатория). Количество клиничко-диагностических сократилось на 1,73%.

В то же время количество микробиологических (бактериологических) лабораторий не претерпело существенных изменений. Из 7980 лабораторий, занимающихся диагностикой инфекций с использованием различных методов, около 7% микробиологических лабораторий имеет самостоятельный статус, а остальные находятся в составе КДЛ, используя единую инфраструктуру, оборудование, системы получения, доставки, сортировки образцов и валидации результатов.

**Диаграмма 3. Структура лабораторно-диагностических учреждений в РФ\*.**

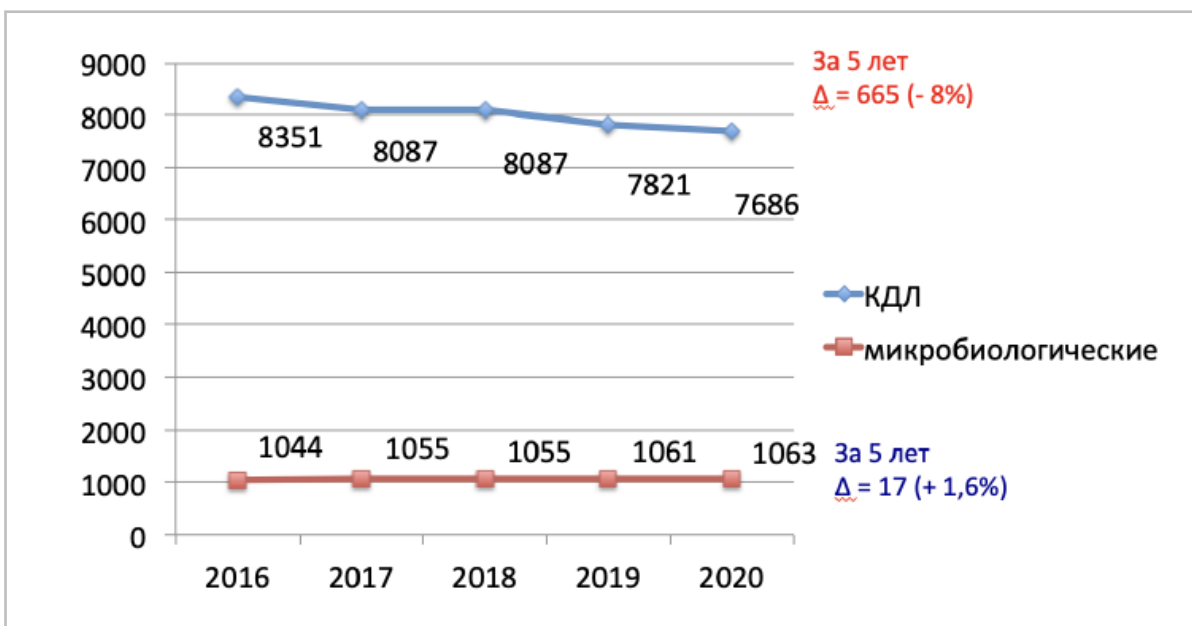


\* подведомственных Минздраву России

Источник: По данным формы №30 государственной статистической отчетности за 2020 год

Уменьшение количества клиничко-диагностических лабораторий в системе Минздрава РФ является устойчивым трендом последних 5 лет. За это время число лабораторий сократилось на 665 единиц или на 8%. Сокращение количества КДЛ связано с процессами перераспределения потока исследований и укрупнения лабораторий в результате централизации

**График 7. Динамика количества клиничко-диагностических и микробиологических лабораторий в РФ, 2016-2020, ед.**



Источник: По данным формы №30 государственной статистической отчетности за 2020 год

#### 2.4. Количество и виды лабораторных исследований

Далее приведены данные по количеству и видам лабораторных исследований в диагностических лабораториях медицинских организаций Министерства здравоохранения РФ.

В 2020 году в РФ всего было выполнено **2,86** млрд лабораторных исследований, что составило 63,4% от объема 2019 года (4,49 млрд). Значительное снижение объема исследований произошло во всех регионах и было связано в первую очередь с изменением системы учета гематологических и некоторых химико-микроскопических исследований. С 2020 года клинический анализ крови, общий анализ мочи, копрологическое исследование, спермограмма стали учитываться в соответствии с фактическими трудозатратами, расходом реагентов и амортизацией лабораторного оборудования.

Кроме указанных изменений в учете лабораторных исследований существенное влияние на работу лабораторий и количество выполненных анализов оказала эпидемия COVID-19 в связи со следующими обстоятельствами:

- переключение значительных ресурсов лабораторий на диагностику COVID-2019 молекулярно-генетическими методами (с марта 2020 г.);
- перепрофилирование медицинских организаций для лечения больных с COVID-2019;
- развертывание лабораторий в ковидных госпиталях с ограниченным профилем лабораторных тестов;
- снижение объемов лабораторных исследований в рамках плановой, в том числе высокотехнологичной, медицинской помощи и профилактических осмотров, приостановкой диспансеризации.

Сравнительный анализ данных за 2019-2020 годы по группам исследований показал значительное снижение гематологических и химико-микроскопических исследований (составили 50,3% и 43,9% соответственно от объема 2019 года); биохимические исследования снизились не столь значительно и составили 89,6% от уровня 2019 года.

Отмечалось снижение микробиологических и цитологических исследований (76,7% и 72,2% от объема 2019 г., соответственно).

Коагулологические исследования в целом не претерпели существенных изменений и были выполнены на уровне 98,5% от количества 2019 года с разнонаправленными тенденциями: более существенное снижение в Южном, Приволжском и Сибирском ФО; прирост - в Северо-Кавказском и Уральском ФО. В то же время существенно увеличилось количество молекулярно-генетических исследований, основную долю которых составила диагностика COVID-19 с помощью МАНК. В целом было выполнено 59,58 млн исследований с увеличением в 2,9 раза относительно объемов 2019 года (20,44 млн).

В соответствии с описанными процессами изменилась и структура лабораторных исследований по видам. Наметилась тенденция к увеличению доли высокотехнологичных молекулярно-генетических, иммунологических исследований как за счет оснащения лабораторий, обучения персонала и перехода на современный уровень работы лабораторий, так и за счет устранения искусственного завышения доли гематологических и химико-микроскопических исследований.

**Диаграмма 4. Структура лабораторных исследований\* по видам в 2020 году, %.**



\* исследования, проведенные в учреждениях, подведомственных Минздраву России

Источник: По данным формы №30 государственной статистической отчетности за 2020 год

Неблагоприятная эпидемиологическая обстановка и общее снижение количества исследований повлекла за собой и ряд других изменений в работе лабораторной службы. В 2020 году на 26,4% снизилось количество исследований, выполненных по аутсорсингу (с 38,3 млн до 28,2 млн).

## 2.5. Крупнейшие КДЛ в России

В течение 2020-2021 гг. в условиях коронавирусной пандемии востребованность медицинских диагностических услуг неуклонно росла. Сети коммерческих медицинских лабораторий региональных и межрегиональных масштабов наращивали число филиалов, внедряя новые, отвечающие запросам и врачей, и пациентов методы исследований.

По подсчетам Vademecum, ТОП-50 игроков рынка выручили в 2021 году **163,85** млрд рублей.

Рейтинг возглавил холдинг «Инвитро» (39,3 млрд рублей), на втором месте «Гемотест» с выручкой 28,2 млрд рублей. Закрывает тройку лидеров лабораторная служба «Хеликс» с выручкой 23,8 млрд рублей.

Также крупнейшими КДЛ по выручке являются KDL (13,6 млрд рублей) и «Ситилаб» (8,8 млрд).

Для рынка КДЛ характерен высокий уровень консолидации: около 70% рынка по-прежнему контролируют две сетевые компании («Гемотест» и «Инвитро»), которые быстро развиваются по франчайзинговой схеме.

Таблица 7. ТОП-50 КДЛ по выручке в РФ в 2021 г.

№	БРЕНД	МАТЕРИНСКИЙ РЕГИОН	РЕГИОНЫ ПРИСУТСТВИЯ	КОЛИЧЕСТВО ТОЧЕК	НАЛИЧИЕ ФРАНШИЗЫ	ДИНАМИКА ПО СРАВНЕНИЮ С 2020 ГОДОМ, %	ВЫРУЧКА ЗА 2021 ГОД, МЛРД РУБЛЕЙ
1	Инвитро	Москва	Федеральная сеть	1 702	да	57	39,20
2	Гемотест	Москва	Федеральная сеть	1 600	да	60	28,20
3	Хеликс	Санкт-Петербург	Федеральная сеть	566	да	61	23,80
4	KDL	Москва	Федеральная сеть	415	да	37	13,60
5	Ситилаб	Москва	Федеральная сеть	513	да	57	8,80
6	CMD	Москва	Федеральная сеть	229	да	5	7,56
7	Архимед	Москва	Москва и Московская область, Самарская область, Карачаево-Черкесская Республика, Краснодарский, Ставропольский, Красноярский края, Ямало-Ненецкий АО	24	да	50	5,70
8	Юнилаб	Приморский край	Приморский, Хабаровский края, Еврейская АО, Амурская область, Камчатский край, Сахалинская, Иркутская, Магаданская области, Забайкальский край	114	нет	33	2,80
9	ЦКДЛ*/Лайт	Кировская область	Кировская, Самарская, Тюменская, Свердловская, Саратовская, Ульяновская, Оренбургская, Челябинская, Ярославская, Владимирская, Нижегородская, Пензенская области, Пермский край, республики Коми, Удмуртия, Марий Эл, Чувашия, Мордовия, Башкортостан	26	нет	86	2,60
10	ЦКДЛ*/Аймед	Чеченская Республика	Чеченская Республика	-	нет	500	2,40
11	LabQuest	Москва	Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Орловская, Ульяновская, Рязанская, Белгородская, Брянская, Калужская, Пензенская, Смоленская области, республики Крым, Карачаево-Черкесия, Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия – Алания, Кабардино-Балкария, Ставропольский, Краснодарский края, Ханты-Мансийский АО – Югра	164	да	35	2,30
12	CL LAB	Краснодарский край	Краснодарский край, Республика Адыгея	134	да	25	2,00
13	ДиаЛаб	Москва	Москва и Московская область, Брянская, Белгородская, Ивановская, Липецкая, Пензенская, Ростовская, Тульская, Челябинская области, республики Кабардино-Балкария, Мордовия, Дагестан, Чеченская	54	нет	25	2,00

			Республика				
1 4	Литех. Федеральная сеть лабораторий	Москва	Москва и Московская область, республики Коми, Мордовия, Дагестан, Тульская, Рязанская, Пензенская, Калужская, Архангельская области, Ставропольский край	33	да	-10	1,90
1 5	МедЛабЭксп ресс	Пермский край	Пермский край	80	да	44	1,30
1 6	Наука/Моя наука	Самарская область	Самарская, Оренбургская, Ульяновская, Пензенская, Саратовская области, Республика Татарстан	69	да	63	1,30
1 7	ЦКДЛ/РДЛ*	Волгоградская область	Волгоградская область	11	нет	50	1,20
1 8	Гемохелп/АВ К Мед	Нижегородская область	Нижегородская область, Чувашская Республика	74	нет	71	1,20
1 9	Северо- Западный центр доказательн ой медицины	Санкт- Петербург	Санкт-Петербург, Ленинградская, Новгородская, Липецкая, Калининградская области	21	да	20	1,18
2 0	Бион/Lab4u	Москва	Москва и Московская область, Санкт-Петербург	3****	да	61	1,17
2 1	АБВ	Красноярский край	Красноярский край, Иркутская область, Санкт-Петербург, Москва	45	нет	18	1,10
2 2	Мобил Медикал Лаб/Мобил Мед	Москва	Москва	5	нет	86	0,93
2 3	СМ- Клиника**	Москва	Москва и Московская область, Рязанская, Ивановская области, Санкт-Петербург	25	нет	20	0,90
2 4	Геномед	Москва	Федеральная сеть	34*****	нет	22	0,78
2 5	ДНКом	Москва	Москва и Московская область, Санкт-Петербург, республики Татарстан, Дагестан, Крым, Карачаево-Черкесия, Краснодарский, Ставропольский края, Пензенская, Ростовская, Нижегородская, Тюменская, Рязанская, Самарская, Калужская, Кемеровская, Курская, Тульская области	132	да	271	0,76
2 6	EML Express Medical Laboratory	Санкт- Петербург	Санкт-Петербург	5	да	133	0,70
2 7	МедиаЛаб	Республика Башкортостан	Республика Башкортостан	28	нет	17	0,70
2 8	Genotek	Москва	Москва, Санкт-Петербург	4	нет	153	0,63
2 9	ЛабСтори	Санкт- Петербург	Санкт-Петербург, Республика Карелия, Псковская, Вологодская, Смоленская области	16	да	20	0,60
3 0	Оптимум	Краснодарский край	Краснодарский край	10	нет	35	0,54
3 1	ChromoLab/ Экзактэлабс	Москва	Москва	5	нет	32	0,48

3 2	Тафи	Приморский край	Приморский край, Хабаровский край, Еврейская АО	23	нет	44	0,46
3 3	Глобус Мед	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	19	нет	38	0,44
3 4	Асклепий	Приморский край	Приморский край	4	нет	0	0,40
3 5	Юнимед Лабораториз	Москва	Москва	1	нет	7	0,37
3 6	NovaScreen** *	Москва	Москва и Московская область, Ульяновская область	65	да	-	0,36
3 7	Диалайн****	Волгоградская область	Волгоградская область	10	нет	1	0,33
3 8	Explana	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург, Республика Карелия, Новгородская область	9	нет	11	0,33
3 9	ЛИИС	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	2	нет	-20	0,31
4 0	Скайлаб	Самарская область	Самарская, Оренбургская, Ульяновская области	13	да	33	0,31
4 1	МедЛаб Экспресс	Удмуртская Республика	Удмуртская Республика	8	нет	2	0,31
4 2	АБТ лаборатория	Москва	Москва и Московская область	45	нет	77	0,28
4 3	Новая лаборатория	Тверская область	Тверская область	5	нет	105	0,26
4 4	Лаборатория ДНК-диагностики	Алтайский край	Алтайский край, Новосибирская область, Красноярский край, Иркутская область, Республика Хакасия	5	да	45	0,25
4 5	Биотест	Ставропольский край	Ставропольский край, Астраханская область, Республика Дагестан	40	нет	48	0,25
4 6	ЛораК	Республика Башкортостан	Республика Башкортостан, Челябинская область	13	нет	19	0,24
4 7	Амуртест	Амурская область	Амурская область	4	нет	36	0,19
4 8	Лаборатория .ru	Москва	Москва и Московская область	10	нет	20	0,18
4 9	ХРС	Удмуртская Республика	Республики Удмуртия, Татарстан, Башкортостан, Пермский край	23	нет	100	0,18
5 0	Анализы.рф / Национальная экспресс-лаборатория	Московская область	Московская область	7	нет	22	0,18

Источники: Аналитический центр *Vademecum*, собственные данные компаний, СПАРК-Интерфакс, ЕГРЮЛ

## 2.6. Обзор рынка КДЛ Москвы

По данным 2ГИС, в Московском регионе **733** медицинских лабораторий, из них **653** лаборатории находятся в Москве.

Крупнейшими сетевыми КДЛ по количеству лабораторий в Москве являются: Инвитро (203), Гемотест (154) и CMD (118).

**Таблица 8. ТОП-10 сетевых КДЛ г. Москвы по числу точек, по состоянию на июнь 2023 г.**

	Сеть	Кол-во точек
1	Инвитро	203
2	Гемотест	154
3	CMD	118
4	Пикассо	55
5	Лабквест	51
6	Биомаркер	32
7	HELIX	29
8	KDL	27
9	CityMed	25
10	СитиЛаб	23

Источник: <https://allmedlabs.ru/cities/moskva>

### 2.6.1. Инвитро



ИНВИТРО – одна из крупнейших медицинских групп компаний в России, специализирующаяся на лабораторной диагностике и оказании медицинских услуг, основанная в 1995 году.

Международный уровень качества, исключительный сервис и инновационные решения – основные преимущества ИНВИТРО, а забота о здоровье пациентов – наш главный приоритет. Мы внедрили передовые практики и мировые стандарты качества, что позволило ИНВИТРО достичь уровня одной из лучших европейских лабораторий и доказать, что российская лаборатория может и должна соответствовать международным стандартам. В группу компаний ИНВИТРО входят диагностические центры, собственные медицинские клиники, а также компания Vet Union, предоставляющая лабораторные услуги в ветеринарии. Основатели ИНВИТРО — инвесторы российской лаборатории инновационных биотехнологических исследований 3D Bioprinting Solutions.

#### Существующие пакеты франшизы

Сотрудничество на основе франчайзинга имеет два формата и один партнерский вариант совместно с программой “Лечу”, после того как в мае 2018 года «Инвитро» консолидировал 100% акций ООО “МС Групп”, которое оказывало медуслуги под этой маркой. К основным относятся:

«Инвитро-стандарт». Его преимуществами являются: наличие персонального куратора, бесплатная транспортировка биоматериала от франчайзи до лабораторного комплекса, снабжение расходными медицинскими материалами (пробирками, стеклами, системами для взятия крови, мазками и т.д.), внесение информации в Единую федеральную справочную службу. Паушальный (вступительный) взнос: для Москвы – 700 тыс., для Московской области – 450 тыс., для регионов – от 300 до 500 тыс. руб.

«Инвитро-городок». Предложение рассчитано на предпринимателей из населенных пунктов с населением 10-50 тыс. человек. Помимо стандартных предложений в нем низкий паушальный взнос (150 000), меньшие размеры инвестиций на открытие офиса, гибкие требования к помещению и льготные условия для доставки биоматериала.

**Таблица 9. Сводная таблица параметров франшизного пакета «Стандарт» (начало).**

	Сумма паушального взноса (руб.)	Общая сумма инвестиций (руб., примерно)	Срок окупаемости (год)	Сумма роялти (руб. в месяц)
Москва	700 000	3 750 000 - 4 900 000 (с доп. услугами)	2 - 2,5	28 000 (с 4-го месяца работы включительно)
Московская область	450 000	3 500 000 - 4 700 000 (с доп. услугами)		28 000 (с 25-го месяца работы включительно)
Город с численностью населения от 1 млн жителей	500 000	2 500 000 - 3 700 000*		28 000 (с 25-го месяца работы включительно)
Город с численностью населения от 500 тыс. до 1 млн жителей	400 000	2 400 000 - 3 600 000*		28 000 (с 25-го месяца работы включительно)
Город с численностью населения от 100 тыс. до 500 тыс.	300 000	2 300 000 - 3 500 000*		28 000 (с 25-го месяца работы включительно)
* Медицинский офис без доп. услуг/с доп. услугами.				

**Таблица 10. Сводная таблица параметров франшизного пакета «Стандарт» (конец).**

Вид платежа	Москва и Московская область	Город с численностью населения от 1 млн жителей)	Город с численностью населения от 500 тыс. до 1 млн жителей)	Город с численностью населения от 100 до 500 тыс. жителей)
Приобретение оборудования, необходимого для работы медицинского офиса	300 000/ 1 460 000*			
Ремонт помещения (80 м <sup>2</sup> ), включая работу и материалы	1 500 000	750 000	750 000	750 000
Аренда помещения (80 м <sup>2</sup> )	200 000 x 4 = 800 000 (по цене 2 500 руб/м <sup>2</sup> на время ремонта)	160 000 x 4 = 640 000 (по цене 2 000 руб/м <sup>2</sup> на время ремонта)	160 000 x 4 = 640 000 (по цене 2 000 руб/м <sup>2</sup> на время ремонта)	160 000 x 4 = 640 000 (по цене 2 000 руб/м <sup>2</sup> на время ремонта)

Паушальный взнос	700 000 (Москва) 450 000 (Моск. обл.)	500 000	400 000	300 000
Юридическое оформление	20 000**	15 000**	15 000**	15 000**
Регистрация ДКК в Роспатенте	25 000	25 000	25 000	25 000
Расходы на продвижение медицинского офиса (световой короб и маркетинговые материалы, корпоративные)	200 000	160 000	160 000	160 000
ФОТ (+ 30,2 % налоги) 1 мес.	230 000	126 000	126 000	126 000
Обучение персонала	бесплатно	бесплатно	70 000*****	70 000*****
<b>ИТОГО</b>	<b>Москва 3 750 000 - 4 900 000**** Моск. обл. 3 500 000 - 4 700 000 ****</b>	<b>2 500 000 - 3 700 000</b>	<b>2 400 000 - 3 600 000****</b>	<b>2 300 000 - 3 500 000</b>

\* Оборудование: процедурный кабинет + кабинет гинеколога + кабинет УЗИ.

\*\* Регистрация юридического лица в ФНС и у нотариуса, государственная пошлина, открытие банковского счёта, изготовление печатей и т. д.

\*\*\*\* Процедурный кабинет + кабинет гинеколога + кабинет УЗИ.

\*\*\*\*\* Дополнительно оплачивается проезд тренера ВМШ до места обучения.

**Таблица 11. Ежемесячные расходы медицинского офиса**

Вид платежа	Сумма (руб.)	
	Москва Московская область	Регионы
Аренда помещения (80 м²)	200 000	160 000
ФОТ* (+30,2 % налоги)	230 000	126 000
Коммунальные платежи	12 000	4 000
Затраты на АХО	6 600	4 400
Оплата услуг телефонии и Интернета	5 000	5 000

Роялти	28 000 (в Москве с 4-го месяца работы, вкл.; в Моск. обл. с 25 месяца работы, вкл.)	28 000 (с 25-го месяца работы, вкл.)
Налог (УСН)	доходы, уменьшенные на величину расходов	
<b>ИТОГО</b>	<b>481 600 + налог**</b> <b>(453 600 до 4-го месяца)</b>	<b>327 400 + налог**</b> <b>(299 400 до 25-го месяца)</b>

*Персонал (5 человек: 2 медсестры и 2 администратора, 1 врач-консультант).*

*\*\* Зависит от выбранной системы налогообложения.*

### **ВНЕШНИЙ ВИД МЕДИЦИНСКОГО ОФИСА**

Внешний вид медицинского офиса должен соответствовать единым стандартам INVITRO . Франчайзер обеспечивает франчайзи бренд- буком с полным перечнем макетов рекламных и информационных носителей. Франчайзи обязан соблюдать требования брендбука, а также согласовывать каждый рекламный макет с франчайзером.

### **ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ ФРАНЧАЙЗЕРА С ФРАНЧАЙЗИ**

Подписание договора коммерческой концессии.

Подписание агентского договора.

Оплата паушального взноса.

Передача франчайзером франчайзи учебника «Руководство пользователя по организации работы медицинских офисов INVITRO».

Франчайзи согласно рекомендациям франчайзера и под его контролем осуществляет следующие процедуры:

- разрабатывает архитектурный проект и план ремонта помещения медицинского офиса;
- ремонт помещения, закупку, расстановку оборудования и т. п.;
- поиск и найм персонала для работы в медицинском офисе;
- обучение персонала;
- получение лицензии;
- организацию и проведение рекламной кампании;

подписание акта-приемки помещения.

### **КУРЬЕРСКИЕ УСЛУГИ**

Франчайзер обеспечивает франчайзи курьерскими услугами от медицинского офиса (Москва, Московская область) или от транспортно- го терминала в городе, где расположен медицинский офис франчайзи (регионы), до лабораторного комплекса в объеме, необходимом для нормальной работы медицинского офиса. Франчайзи (регионы) обязуется доставлять пробы биологического материала своими силами и с соблюдением соответствующих требований преаналитики в транспортный терминал, месторасположение которого укажет франчайзер.

Пакет курьерских услуг франчайзера:

- прием и доставка проб биологического материала в лабораторный комплекс;

- контроль температурного режима доставки проб биологического материала в лабораторный комплекс;
- доставка бланков, документов, которые используются при работе медицинского офиса;
- доставка расходных медицинских материалов.

#### **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА И ФРАНЧАЙЗИ**

##### **ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ЛАБОРАТОРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ БИОЛОГИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА**

Биологический материал, взятый в медицинском офисе, передается курьеру франчайзера или транспортной компании, сотрудничающей с франчайзи, которые доставляют пробы в лабораторный комплекс франчайзера.

Сотрудники медицинского офиса франчайзи получают информацию о результатах проведенного лабораторного исследования в электронном виде. Информация может быть подтверждена на бумажном носителе.

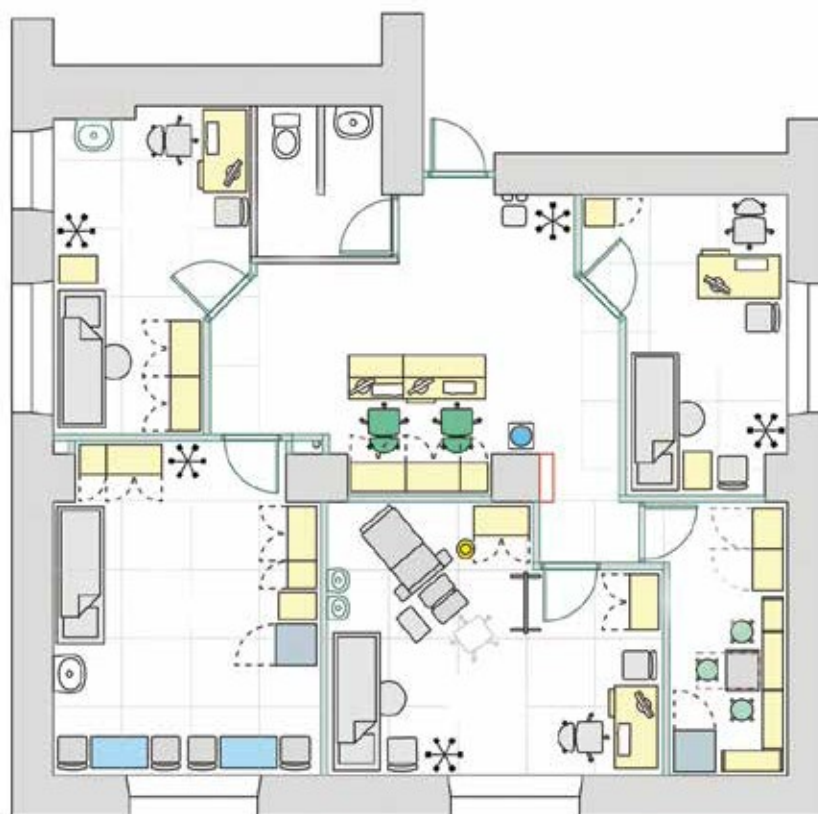
Пациент по желанию может получить результаты на бумажном носителе лично в медицинском офисе, по электронной почте, а также по телефону Федеральной справочной службы INVITRO и в разделе «Личный кабинет» на сайте [www.invitro.ru](http://www.invitro.ru).

#### **ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА**

Для начала работы по системе франчайзинга INVITRO франчайзи необходимо предоставить франчайзеру на согласование помещение под медицинский офис, соответствующее следующим требованиям:

- первый этаж, первая линия домов;
- минимальная площадь помещения — 60 м<sup>2</sup>;
- высота потолков помещения не менее — 2,6 м;
- отдельный вход;
- наличие санузла или возможность его установки;
- наличие раковины и локтевого смесителя в процедурном кабинете, кабинетах врачей или техническая возможность их установки;
- свободный доступ для пациентов;
- один телефонный номер;
- нежилое помещение может располагаться в жилом доме при условии, что вход не сопряжен с жилым подъездом.

**Рисунок 2. Типовая планировка помещения для медицинского офиса INVITRO.**



**Таблица 12. Виды исследований, проводимых в Инвитро.**

Виды исследований
Биохимические исследования
Гормональные исследования
Анализы для ЗОЖ
Гематологические исследования
Иммунологические исследования
Аллергологические исследования
Маркеры аутоиммунных заболеваний
Онкомаркеры
COVID-19
Микроэлементы
Исследование структуры почечного камня
Исследования мочи
Исследования кала
Исследование спермы
Диагностика инфекционных заболеваний
Цитологические исследования
Гистологические исследования
Онкогенетические исследования

Цитогенетические исследования
Неинвазивные пренатальные тесты
Генетические предрасположенности
Наследственные заболевания
Наследственные болезни обмена веществ
Определение биологического родства: отцовства и материнства
Исследование качества воды и почвы
Диагностика патологии печени без биопсии: ФиброМакс, ФиброТест, СтеатоСкрин
Дисбиотические состояния кишечника и урогенитального тракта

В сети Инвитро придерживаются единой ценовой политике. Под единой ценовой политикой понимается предоставление медицинских услуг в сети медицинских офисов по прайс-листу, утвержденному франчайзером. Франчайзи обязан придерживаться цен прайс-листа, подписанного обеими сторонами.

**Таблица 13. Цены на лабораторные исследования Инвитро.**

ОБЩИЕ АНАЛИЗЫ КРОВИ	ЦЕНЫ
ОАК	315 руб.
Общий анализ крови с лейкоцитарной формулой	720 руб.
Определение СОЭ	230 руб.
Анализ крови на тромбоциты	240 руб.
Анализ на резус фактор крови	375 руб.
Анализ на АЧТВ	270 руб.
<b>БИОХИМИЧЕСКИЕ АНАЛИЗЫ КРОВИ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на общий белок в крови	285 руб.
Анализ на альбумин в крови	325 руб.
Анализ на креатинин в крови	270 руб.
Анализ на мочевую кислоту в крови	270 руб.
Анализ на ревматоидный фактор	505 руб.
Анализ на глюкозу	260 руб.
Анализ на магний в крови	335 руб.
Анализ на билирубин прямой	275 руб.
Анализ на АЛТ	265 руб.
Анализ на АСТ	265 руб.
Анализ на альфа-амилазу	360 руб.
Анализ на ГГТП	275 руб.
Анализ на ЛДГ	270 руб.
Анализ на липазу	425 руб.
Анализ на АПФ	2 095 руб.
Анализ на железо в крови	285 руб.
Анализ на холестерин	275 руб.
<b>ИММУНОЛОГИЯ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>

Анализ на С-реактивный белок	505 руб.
Анализ на иммуноглобулин IgA	380 руб.
Анализ на иммуноглобулин IgG	380 руб.
Циркулирующие иммунные комплексы	1 085 руб.
Иммунограмма	7 080 руб.
Анализ на ФНО-альфа	1 815 руб.
<b>АНАЛИЗЫ НА ГОРМОНЫ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на ТТГ	510 руб.
Анализ на Т4 свободный	530 руб.
Анализ на Т3 свободный	530 руб.
Анализ на гормон роста	695 руб.
Анализ на АКТГ	865 руб.
Анализ на кортизол	595 руб.
Анализ на андростендион	1 330 руб.
Анализ на альдостерон	615 руб.
Анализ на ренин	1 045 руб.
Анализ на инсулин	680 руб.
Анализ на С-пептид	615 руб.
Анализ на кальцитонин	1 145 руб.
Анализ на серотонин	2 155 руб.
Анализ на эритропоэтин	1 350 руб.
Анализ на фолликулостимулирующий гормон	545 руб.
Анализ на пролактин	545 руб.
Анализ на прогестерон	550 руб.
Анализ на эстрадиол	550 руб.
Анализ на тестостерон	545 руб.
Анализ на дигидротестостерон	1 435 руб.
Анализ на ХГЧ	545 руб.
Анализ на 17-ОН-прогестерон	720 руб.
Анализ на ингибин В	1 330 руб.
Анализ на антимюллеров гормон	1 330 руб.
<b>ОБЩИЕ, БИОХИМИЧЕСКИЕ АНАЛИЗЫ МОЧИ, КАЛА</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ мочи по Нечипоренко	370 руб.
Общее исследование кала	565 руб.
Анализ кала на скрытую кровь	340 руб.
Анализ на креатинин в моче	265 руб.
Анализ на мочевины в моче	265 руб.
Анализ на мочевую кислоту в моче	310 руб.
Анализ на глюкозу в моче	265 руб.
Анализ на общий белок в моче	285 руб.

Проба Реберга	330 руб.
Анализ на альфа-амилазу в моче	330 руб.
Анализ кала на углеводы	685 руб.
Анализ на кальпротектин	2 990 руб.
Анализ на панкреатическую эластазу -1	2 380 руб.
<b>ОНКОМАРКЕРЫ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на простатоспецифический антиген общий	610 руб.
Анализ на раково-эмбриональный антиген	805 руб.
Анализ на раковый антиген 15-3	835 руб.
Анализ на раковый антиген 19-9	840 руб.
Анализ на раковый антиген 125	815 руб.
Анализ на Суфра 21-1	1 200 руб.
Анализ на антиген плоскоклеточной карциномы	2 165 руб.
Анализ на онкомаркер HE4	1 145 руб.
Анализ на белок S-100	2 475 руб.
Анализ на Бета-2-микроглобулин	1 220 руб.
<b>ИНФЕКЦИОННАЯ ДИАГНОСТИКА, ПЦР ДИАГНОСТИКА, СЕРОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на ВИЧ	470 руб.
Анализ на вирус гепатита В	705 руб.
Анализ на антитела к вирусу гепатита С	545 руб.
Анализ на антитела к токсоплазме	550 руб.
Анализ на антитела к цитомегаловирусу	550 руб.
Анализ на антитела к вирусу краснухи	545 руб.
Анализ на возбудителя гонореи	805 руб.
Анализ на возбудителя трихомониаза	715 руб.
Анализ на вирус папилломы человека	575 руб.
Анализ на возбудителя кишечной инфекции	1 070 руб.
Анализ на вирусы гриппа А и В	2 165 руб.
Анализ на хеликобактер	845 руб.
Исследования мокроты	845 руб.
<b>БАКТЕРИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Исследование на биоценоз влагалища и определение чувствительности к антимикробным и антигрибковым препаратам	1 785 руб.
Анализ на дисбактериоз кишечника	1 540 руб.
Анализ на дисбактериоз кишечника с определением чувствительности к бактериофагам	1 865 руб.
Анализ на бактериальный вагиноз	1 930 руб.
Анализ на лактобактерии	610 руб.
Соскоб эпителиальных клеток урогенитального тракта	1 510 руб.
<b>АЛЛЕРГОЛОГИЯ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на аллерген на препараты	4 535 руб.

Анализ на аллерген пыльцы	4 535 руб.
Анализ на аллерген домашней пыли	4 535 руб.
Анализ на аллерген на яды насекомых	4 535 руб.
Анализ на пищевые аллергены	4 535 руб.
Анализ на аллерген на животных	4 535 руб.
<b>ДНК, ГЕНЕТИЧЕСКИЕ АНАЛИЗЫ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Установление отцовства	15 400 руб.
Установление материнства	15 400 руб.
Установление материнства при отсутствии предполагаемой матери	17 210 руб.
Установление отцовства при отсутствии предполагаемого отца	17 210 руб.

### 2.6.2. Гемотест



«Гемотест» работают в России, Казахстане, Таджикистане и Киргизии.

Медицинская лаборатория «ГЕМОТЕСТ» начала свою деятельность в 2002 году, в 2010 году компания начала работать по модели франчайзинга. Сегодня под сильным брендом работает 635 отделений. Лабораторный комплекс площадью 3 500 кв. м выполняет широкий спектр анализов от стандартных до диагностики редких видов заболеваний. Географической экспансии в масштабах 270 городов России удалось добиться благодаря развитию франчайзинговой сети.

Требования к франчайзи:

- Партнер должен быть настроен на долгосрочное сотрудничество;
- Франчайзи должен быть готов принять корпоративную культуру и работать в строгом соответствии с корпоративными стандартами;
- Предприниматель должен быть готов работать в команде Гемотест;
- Необходимо наличие подходящего помещения в собственности (возможна и долгосрочная аренда).
- Что получает франчайзи?
- Прибыльный бизнес в сфере коммерческой медицины;
- Возможность работать под узнаваемым и успешным брендом;
- Выгодные финансовые условия для развития бизнеса;
- Неоднократно проверенную, готовую бизнес-модель;
- Возможность предоставлять максимально широкий ассортимент услуг по диагностике благодаря высококачественному оборудованию;
- Поддержку профессионалов, которые сопровождают бизнес каждого партнёра;
- Включение лаборатории в единую корпоративную сеть для регистрации и мониторинга заказов, а также возможность контроля всех проводимых финансовых операций;
- Помощь в продвижении бренда на региональном и федеральном уровне;
- Бонусная программа для клиентов;
- Бесплатное обучение франчайзи (мини-МБА) основам коммерческого медицинского бизнеса, современной организации рабочих процессов лаборатории и знакомство со спецификой лабораторной диагностики в целом;
- Бесплатное обучение работников франчайзи;
- Возможность приобретения всех необходимых расходных материалов и оборудования в корпоративном интернет-магазине по ценам производителя;
- Регулярный обмен опытом и внедрение инновационных технологий.

#### Бизнес-модель

Франчайзи открывает пункт взятия биоматериала: собственное лабораторное отделение или процедурный кабинет в медицинском центре. В нем пациенты могут заказать любой из более чем 2 600 высокоточных и современных лабораторных анализов.

Франчайзер обеспечивает оперативную курьерскую доставку биоматериала на собственную технологическую базу, где исследования выполняются на автоматических анализаторах и тест-системах ведущих мировых производителей: BD, Siemens, Roche, Abbot, Sysmex и других. Результаты большинства исследований готовы уже через 1 день, благодаря единой информационной системе пациент может получить их в любом лабораторном отделении, в личном кабинете на сайте «Гемотест» или по электронной почте.

Роялти привязаны к обороту и составляют 0,36% дохода от всего оборота отделения.

Выручку от всех собственных услуг (взятия биоматериала, услуг функциональной диагностики, медицинских манипуляций) франчайзи оставляет себе в полном объеме. Взнос на оплату IT-системы – 2% от всего оборота отделения.

Размер инвестиций, паушального взноса и агентского вознаграждения зависит от региона, в котором вы собираетесь открыть свою медицинскую лабораторию «Гемотест».

**Таблица 14. Условия франшизы «Гемотест».**

Население города	Бюджет для старта, Р	Пауш. взнос, Р	Роялти, %	Доля агента, %
Менее 50 тыс.	2,2 млн	100 000	0,36	35-40
От 50 до 250 тыс.	2,7 млн	200 000	0,36	35-40
От 250 до 500 тыс.	3,2 млн	300 000	0,36	35-40
Более 500 тыс.	3,5 млн	400 000	0,36	35-40
«Франшиза Лайт»	200 тыс.	100 000	0,36	35-40

**Таблица 15. Виды исследований, проводимых в Гемотест.**

Виды исследований	Кол-во, ед.
<b>Исследования крови</b>	
Клинические исследования	15
Биохимия	268
Гормоны	62
Гемостазиология	35
Иммунология	45
Иммуногематология	5
Лекарственный мониторинг	14
Наркотики и токсины	1
<b>Исследования мочи</b>	
Клинические исследования	6
Биохимия	27
Исследование мочевого камня	1
Гормоны	11
Наркотики и токсины	9
<b>Исследования кала</b>	
Клинические исследования	11

Биохимия	7
Исследования слюны и спермы	
Биохимия слюны и спермы	2
Гормоны в слюне	13
<b>Инфекции</b>	
Комплексная диагностика	36
Бактериоскопия и посевы	134
Вирусы	145
Бактерии и грибковые инфекции	87
Паразитарные инфекции	22
Кишечные инфекции	12
Клещевые инфекции	12
Пневмония и менингит	7
Антигенные тесты	10
Другие инфекции	3
<b>Аллергии</b>	
Первичные тесты	14
Индивидуальные аллергены	123
Аллергокомпоненты	21
Аллергия на лекарства	12
Allergy-Q	4
RIDA AllergyScreen	4
<b>Аутоиммунные заболевания</b>	
Аутоиммунные заболевания	132
<b>Онкология</b>	
Онкогенетика	56
Комплексная диагностика	2
Онкомаркёры	28
Пересмотр препаратов	23
Гистология	30
Иммуногистохимия	28
Цитология	26
Цитогенетика лейкозов	37
Проточная цитометрия	6
Иммуноцитохимия	1
Флуоресцентная гибридизация	8
Доп. услуги в онкодиагностике	2
<b>Микроскопия</b>	
Урогенитальный тракт	5
Сперма и секрет простаты	3

Другие локализации	5
<b>Генетика</b>	
Генетические комплексы	117
Генетическая восприимчивость	126
Онкогенетика	49
Цитогенетика	8
Биологическое родство	8
Заключение генетика	1

**Таблица 16. Цены на лабораторные исследования в Гемотест.**

ОБЩИЕ АНАЛИЗЫ КРОВИ	ЦЕНЫ
ОАК	300 руб.
Общий анализ крови с лейкоцитарной формулой	450 руб.
Определение СОЭ	220 руб.
Анализ крови на тромбоциты	220 руб.
Анализ на группу крови и резус фактор	700 руб.
Анализ на АЧТВ	260 руб.
<b>БИОХИМИЧЕСКИЕ АНАЛИЗЫ КРОВИ</b>	
<b>ЦЕНЫ</b>	
Анализ на общий белок в крови	260 руб.
Анализ на альбумин в крови	310 руб.
Анализ на креатинин в крови	260 руб.
Анализ на мочевую кислоту в крови	260 руб.
Анализ на ревматоидный фактор	490 руб.
Анализ на глюкозу	250 руб.
Анализ на магний в крови	320 руб.
Анализ на билирубин прямой	260 руб.
Анализ на АЛТ	260 руб.
Анализ на АСТ	260 руб.
Анализ на альфа-амилазу	370 руб.
Анализ на ГГТП	260 руб.
Анализ на ЛДГ	250 руб.
Анализ на липазу	410 руб.
Анализ на железо в крови	260 руб.
Анализ на холестерин	270 руб.
<b>ИММУНОЛОГИЯ</b>	
<b>ЦЕНЫ</b>	
Анализ на С-реактивный белок	490 руб.
Анализ на криоглобулины	810 руб.
Циркулирующие иммунные комплексы	1 130 руб.
Иммунограмма	6 650 руб.

Анализ на ФНО-альфа	1 550 руб.
<b>АНАЛИЗЫ НА ГОРМОНЫ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на ТТГ	290 руб.
Анализ на Т4 свободный	500 руб.
Анализ на Т3 свободный	500 руб.
Анализ на гормон роста	660 руб.
Анализ на АКТГ	830 руб.
Анализ на кортизол	550 руб.
Анализ на андростендион	1 260 руб.
Анализ на альдостерон	600 руб.
Анализ на ренин	950 руб.
Анализ на инсулин	660 руб.
Анализ на С-пептид	580 руб.
Анализ на кальцитонин	1 100 руб.
Анализ на серотонин	2 100 руб.
Анализ на эритропоэтин	1 310 руб.
Анализ на фолликулостимулирующий гормон	520 руб.
Анализ на пролактин	520 руб.
Анализ на прогестерон	520 руб.
Анализ на эстрадиол	520 руб.
Анализ на тестостерон	520 руб.
Анализ на дигидротестостерон	1 350 руб.
Анализ на ХГЧ	660 руб.
Анализ на 17-ОН-прогестерон	700 руб.
Анализ на ингибин В	1 250 руб.
Анализ на антимюллеров гормон	1 250 руб.
<b>ОБЩИЕ, БИОХИМИЧЕСКИЕ АНАЛИЗЫ МОЧИ, КАЛА</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ мочи по Зимницкому	450 руб.
Анализ мочи по Нечипоренко	350 руб.
Общее исследование кала	550 руб.
Анализ кала на скрытую кровь	320 руб.
Анализ на креатинин в моче	260 руб.
Анализ на мочевины в моче	260 руб.
Анализ на мочевую кислоту в моче	300 руб.
Анализ на глюкозу в моче	260 руб.
Анализ на общий белок в моче	270 руб.
Проба Реберга	320 руб.
Анализ на альфа-амилазу в моче	320 руб.
Анализ кала на углеводы	660 руб.
Анализ на кальпротектин	2 600 руб.

Анализ на панкреатическую эластазу -1	2 470 руб.
<b>ОНКОМАРКЕРЫ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на простатоспецифический антиген общий	550 руб.
Анализ на раково-эмбриональный антиген	750 руб.
Анализ на раковый антиген 15-3	750 руб.
Анализ на раковый антиген 19-9	750 руб.
Анализ на раковый антиген 125	750 руб.
Анализ на Cyfra 21-1	1 090 руб.
Анализ на антиген плоскоклеточной карциномы	1 500 руб.
Анализ на онкомаркер HE4	1 120 руб.
Анализ на белок S-100	2 300 руб.
Анализ на Бета-2-микроглобулин	1 160 руб.
<b>ИНФЕКЦИОННАЯ ДИАГНОСТИКА, ПЦР ДИАГНОСТИКА, СЕРОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на ВИЧ	490 руб.
Анализ на вирус гепатита В	660 руб.
Анализ на антитела к вирусу гепатита С	570 руб.
Анализ на антитела к токсоплазме	520 руб.
Анализ на антитела к цитомегаловирусу	530 руб.
Анализ на антитела к вирусу краснухи	520 руб.
Анализ на возбудителя гонореи	410 руб.
Анализ на возбудителя трихомониаза	800 руб.
Анализ на вирус папилломы человека	450 руб.
Анализ на возбудителя кишечной инфекции	1 200 руб.
Анализ на вирусы гриппа А и В	1 200 руб.
Анализ на хеликобактер	560 руб.
Исследования мокроты	850 руб.
ПЦР тест на коронавирус (PHK SARS-CoV-2 COVID-19)	1 890 руб.
Антитела к коронавирусу SARS-CoV-2, IgM	1 100 руб.
Антитела к коронавирусу SARS-CoV-2, IgG	1 200 руб.
<b>БАКТЕРИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Исследование на биоценоз влагалища и определение чувствительности к антимикробным и антигрибковым препаратам	1 200 руб.
Анализ на дисбактериоз кишечника с определением чувствительности к бактериофагам	1 500 руб.
Анализ на бактериальный вагиноз	1 750 руб.
Анализ на лактобактерии	410 руб.
Соскоб эпителиальных клеток урогенитального тракта	1 390 руб.
<b>АЛЛЕРГОЛОГИЯ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на аллерген на препараты	5 450 руб.
Анализ на аллерген пыльцы	4 400 руб.
Анализ на аллерген домашней пыли	4 400 руб.

Анализ на аллерген на яды насекомых	4 400 руб.
Анализ на пищевые аллергены	4 400 руб.
Анализ на аллерген на животных	5 860 руб.
<b>ДНК, ГЕНЕТИЧЕСКИЕ АНАЛИЗЫ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Установление отцовства	15 500 руб.
Установление материнства	15 500 руб.
Установление материнства при отсутствии предполагаемой матери	15 500 руб.
Установление отцовства при отсутствии предполагаемого отца	15 500 руб.

Источник: <https://www.spr.ru/moskva/meditsinskie-laboratorii-analizi/prices/gemotest-1115787.html>

### 2.6.3. Центр молекулярной диагностики (CMD)



Центр молекулярной диагностики (CMD), основанный в 2003 году, является одним из крупнейших комплексов медицинских исследований в России. Он функционирует и развивается на базе ЦНИИ Эпидемиологии Российского потребительского надзора. Научный и коммерческий потенциал, который аккумулирован в институте, позволяет разрабатывать и внедрять собственные эксклюзивные разработки, а также использовать разработки, основанные на оригинальных исследованиях других научных центров. Оперативному внедрению таких разработок способствуют и собственная база научных открытий и разработок центра, связанных с процессом диагностики.

За время своего существования центр стал лидером в сфере молекулярных технологий, исследований биометрических показателей, а также других медицинских исследований в России. Центр разрабатывает тесты, которые выявляют генетические, наследственные или инфекционные заболевания. Многие из них являются уникальными для РФ. Все лаборатории центра оснащены самым современным диагностическим оборудованием.

Компания запустила собственную программу франчайзинга в 2010 году.

- Основные условия франшизы CMD таковы:
- Вступительный взнос – от 195 до 220 тысяч рублей;
- Роялти – от 15 тысяч рублей (в зависимости от формата франшизы);
- Общая сумма инвестиций – от 1,5 до 2,5 миллиона рублей;
- Срок окупаемости – до 20 месяцев.

Компания предлагает клиентам три формата франшизы.

**Таблица 17. Условия франшизы CMD.**

	Москва	Московская область	Регионы
<b>Формат CMD Стандарт</b>			
Паушальный взнос	220 тысяч рублей	220 тысяч рублей	195 тысяч рублей
Ежемесячный платёж	3,5 % и более	3,5 % и более	2 %
Вложения предпринимателя	от 1,7 миллиона рублей	от 1,7 миллиона рублей	от 1,1 миллиона рублей
<b>Формат CMD Мини</b>			
Паушальный взнос	195 тысяч рублей	195 тысяч рублей	195 тысяч рублей
Ежемесячный платёж	2,0 %	2,0 %	2,0 %
Вложения предпринимателя	от 0,9 миллиона рублей	от 0,9 миллиона рублей	от 0,9 миллиона рублей
<b>Формат CMD Kids</b>			
Паушальный взнос	220 тысяч рублей	220 тысяч рублей	195 тысяч рублей
Ежемесячный платёж	15 тысяч рублей (начало платежей после 5-го месяца)	15 тысяч рублей (начало платежей после 5-го месяца)	15 тысяч рублей (начало платежей после 5-го месяца)
Вложения предпринимателя	от 2,5 миллиона рублей	от 2,5 миллиона рублей	от 2,5 миллиона рублей

Формат CMD Kids разработан для диагностики детей и подростков не старше 18 лет.

Формат CMD Mini создавался для населённых пунктов, которые соответствуют следующим критериям:

- Численность населения до 200 тысяч человек;
- Наличие аэропорта не далее чем сто километров от населенного пункта.
- Отобранные биологические материалы отправляются для исследования в лабораторию ЦНИИ Эпидемиологии.

**Описание франшизы, услуги**

Предприниматель, приобретающий данную франшизу, получает:

- Возможность работать с личным менеджером на всех этапах, как до, так и после открытия центра;
- Помощь в установке фирменного ПО для регистрации и мониторинга заказов в единой сети, а также его пользовательское сопровождение;
- Возможность получать расходные материалы от франчайзера;
- Обучение мед. работников франчайзи, организация их стажировки в действующих медицинских учреждениях, а также помощь в проверке квалификации новых сотрудников;
- Консультации при поиске помещения под офис, начиная от коммерческой оценки доходности, рисков, конкуренции, конкретного месторасположения помещения и заканчивая проверкой на соответствие всем существующим нормам;
- Если офис открывается в Москве или в Московской области, предприниматель не оплачивает доставку.

Компания CMD уделяет большое внимание продвижению бизнеса партнёров, предоставляя им следующие маркетинговые услуги:

- Берет на себя половину рекламных затрат франчайзи (не более 150 тысяч рублей);
- Публикация информации о новом офисе на сайте франчайзера;
- Размещение информации о партнере в справочном центре компании;
- Участие франчайзи во всех федеральных рекламных компаниях;
- Помощь в SEO-продвижении, а также программы SMM-маркетинга;
- Консультации по анализу, оптимизации и организации рекламных кампаний.

**Таблица 18. Цены на лабораторные исследования CMD (Центр молекулярной диагностики).**

ОБЩИЕ АНАЛИЗЫ КРОВИ	ЦЕНЫ
ОАК	245 руб.
Общий анализ крови с лейкоцитарной формулой	400 руб.
Определение СОЭ	185 руб.
Анализ на группу крови и резус фактор	520 руб.
Анализ на АЧТВ	205 руб.
БИОХИМИЧЕСКИЕ АНАЛИЗЫ КРОВИ	ЦЕНЫ
Анализ на общий белок в крови	215 руб.
Анализ на альбумин в крови	215 руб.
Анализ на креатинин в крови	205 руб.
Анализ на мочевую кислоту в крови	205 руб.
Анализ на ревматоидный фактор	455 руб.
Анализ на глюкозу	170 руб.
Анализ на магний в крови	210 руб.
Анализ на билирубин прямой	210 руб.
Анализ на АЛТ	205 руб.
Анализ на АСТ	205 руб.
Анализ на альфа-амилазу	290 руб.
Анализ на ГГТП	205 руб.
Анализ на ЛДГ	205 руб.
Анализ на липазу	375 руб.
Анализ на железо в крови	210 руб.
Анализ на холестерин	210 руб.
ИММУНОЛОГИЯ	ЦЕНЫ
Анализ на С-реактивный белок	445 руб.
Анализ на иммуноглобулин IgA	315 руб.
Анализ на иммуноглобулин IgG	315 руб.

Анализ на С3-компонент комплемента	480 руб.
Анализ на С4-компонент комплемента	480 руб.
Циркулирующие иммунные комплексы	750 руб.
Иммунограмма	5 585 руб.
<b>АНАЛИЗЫ НА ГОРМОНЫ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на ТТГ	465 руб.
Анализ на Т4 свободный	465 руб.
Анализ на Т3 свободный	465 руб.
Анализ на гормон роста	625 руб.
Анализ на АКТГ	785 руб.
Анализ на кортизол	525 руб.
Анализ на андростендион	1 115 руб.
Анализ на альдостерон	565 руб.
Анализ на ренин	990 руб.
Анализ на инсулин	620 руб.
Анализ на С-пептид	530 руб.
Анализ на кальцитонин	1 050 руб.
Анализ на эритропоэтин	1 190 руб.
Анализ на фолликулостимулирующий гормон	470 руб.
Анализ на пролактин	470 руб.
Анализ на прогестерон	470 руб.
Анализ на эстрадиол	470 руб.
Анализ на тестостерон	470 руб.
Анализ на дигидротестостерон	1 285 руб.
Анализ на ХГЧ	455 руб.
Анализ на 17-ОН-прогестерон	620 руб.
Анализ на ингибин В	1 235 руб.
Анализ на антимюллеров гормон	1 195 руб.
<b>ОБЩИЕ, БИОХИМИЧЕСКИЕ АНАЛИЗЫ МОЧИ, КАЛА</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ мочи по Зимницкому	410 руб.
Анализ мочи по Нечипоренко	295 руб.
Общее исследование кала	470 руб.
Анализ кала на скрытую кровь	300 руб.
Анализ на креатинин в моче	215 руб.

Анализ на мочевины в моче	205 руб.
Анализ на мочевую кислоту в моче	205 руб.
Анализ на глюкозу в моче	205 руб.
Анализ на общий белок в моче	210 руб.
Проба Реберга	310 руб.
Анализ на альфа-амилазу в моче	295 руб.
Анализ кала на углеводы	615 руб.
Анализ на кальпротектин	3 400 руб.
Анализ на панкреатическую эластазу -1	1 735 руб.
<b>ОНКОМАРКЕРЫ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на простатоспецифический антиген общий	530 руб.
Анализ на раково-эмбриональный антиген	720 руб.
Анализ на раковый антиген 15-3	720 руб.
Анализ на раковый антиген 19-9	720 руб.
Анализ на раковый антиген 125	720 руб.
Анализ на Суфа 21-1	1 065 руб.
Анализ на антиген плоскоклеточной карциномы	1 255 руб.
Анализ на онкомаркер HE4	1 090 руб.
Анализ на белок S-100	2 340 руб.
Анализ на Бета-2-микроглобулин	1 140 руб.
<b>ИНФЕКЦИОННАЯ ДИАГНОСТИКА, ПЦР ДИАГНОСТИКА, СЕРОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на ВИЧ	390 руб.
Анализ на вирус гепатита В	520 руб.
Анализ на антитела к вирусу гепатита С	460 руб.
Анализ на антитела к токсоплазме	475 руб.
Анализ на антитела к цитомегаловирусу	490 руб.
Анализ на антитела к вирусу краснухи	475 руб.
Анализ на возбудителя гонореи	255 руб.
Анализ на возбудителя трихомониаза	255 руб.
Анализ на вирус папилломы человека	520 руб.
Анализ на возбудителя кишечной инфекции	715 руб.
Анализ на вирусы гриппа А и В	1 265 руб.
Анализ на хеликобактер	775 руб.
Исследования мокроты	755 руб.

ПЦР тест на коронавирус (PHK SARS-CoV-2 COVID-19)	1 600 руб.
<b>БАКТЕРИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Исследование на биоценоз влагалища и определение чувствительности к антимикробным и антигрибковым препаратам	1 105 руб.
Анализ на дисбактериоз кишечника с определением чувствительности к бактериофагам	1 355 руб.
Анализ на бактериальный вагиноз	955 руб.
Соскоб эпителиальных клеток урогенитального тракта	2 020 руб.
<b>АЛЛЕРГОЛОГИЯ</b>	<b>ЦЕНЫ</b>
Анализ на аллерген на препараты	1 370 руб.
Анализ на аллерген пыльцы	1 245 руб.
Анализ на аллерген домашней пыли	1 245 руб.
Анализ на пищевые аллергены	1 245 руб.
Анализ на аллерген на животных	1 245 руб.

## 2.7. Средние цены на лабораторные исследования

По уровню цен на медицинские услуги коммерческих организаций, в том числе на лабораторные исследования, традиционно лидируют Москва и Санкт-Петербург. Это объясняется в первую очередь большой численностью населения в мегаполисах и высокими доходами жителей двух столиц в сравнении с другими российскими регионами. Также на стоимость медицинских услуг оказывают влияние высокие потребительские цены в целом. При этом в других крупных российских городах-миллионниках уровень среднего чека на медицинские анализы существенно ниже.

Далее представлены усредненные данные по ценам на лабораторные исследования в г. Москве.

**Таблица 19. Средние цены на лабораторные исследования в Москве.**

Виды лабораторных исследований	Средняя цена
<b>Аллергологические исследования</b>	<b>1 025 руб.</b>
Анализ на иммуноглобулин E (IgE)	810 руб.
Анализ на эозинофильный катионный белок	975 руб.
Анализ отдельных аллергенов	980 руб.
Анализ панели аллергенов	1 480 руб.
<b>Анализы на грибковые инфекции</b>	<b>800 руб.</b>
Анализ на кандидоз	820 руб.
Паразитарные грибы, микроскопическое исследование	500 руб.
Посев на дрожжеподобные грибы (родов <i>Candida</i> , <i>Cryptococcus</i> ) с определением чувствительности к антимикотическим препаратам	930 руб.
Посев на паразитарные грибы	1 860 руб.
Соскоб на патогенные грибы	550 руб.
<b>Биохимические исследования</b>	<b>600 руб.</b>
Анализ крови на электролиты	631 руб.
Анализ на витамины	2 180 руб.
Анализ на специфические белки и маркеры воспаления	650 руб.
Биохимические исследования белков	550 руб.
Биохимический анализ кала	1 645 руб.
Биохимический анализ крови	3 072 руб.
Биохимический анализ мочи	329 руб.
Биохимический анализ спермы	1 112 руб.
Исследование газового состава крови	800 руб.
Исследование кислотно-основного состояния крови	2 600 руб.
Исследование обмена железа	628 руб.
Исследования желчных пигментов и кислот	290 руб.
Исследования липидного обмена	412 руб.
Исследования углеводного обмена	500 руб.
Исследования ферментов	320 руб.
Маркеры функции почек	290 руб.

<b>Генетические исследования</b>	<b>6 900 руб.</b>
HLA-типирование	3 250 руб.
Генетический тест на определение родства	17 112 руб.
Кариотипирование	8 430 руб.
Неинвазивная пренатальная диагностика	24 000 руб.
Обследование на наследственные заболевания	7 850 руб.
Полное генетическое обследование	55 450 руб.
<b>Гистологические исследования</b>	<b>3 250 руб.</b>
Гастрит, ассоциированный с <i>Helicobacter pylori</i> (гистологический профиль)	2 760 руб.
Гистологическое исследование биоптата	2 900 руб.
Гистологическое исследование материала, полученного при хирургических вмешательствах	3 020 руб.
Гистологическое исследование пунктата костного мозга	1 525 руб.
Гистологическое исследование удаленного новообразования кожи	2 410 руб.
Гистохимическое исследование <i>Helicobacter pylori</i>	2 750 руб.
Иммуногистохимические исследования (ИГХ-исследования)	12 900 руб.
Определение HER2 статуса опухоли методом иммунофлуоресцентной гибридизации in situ (FISH)	28 600 руб.
<b>Гормональные исследования</b>	<b>845 руб.</b>
Анализ на ПТГ	790 руб.
Анализ на биогенные амины	2 750 руб.
Анализ на гастрин	860 руб.
Анализ на гастрин-17	2 232 руб.
Анализ на лептин	1 080 руб.
Анализ на половые гормоны	660 руб.
Анализ на эритропоэтин	1 310 руб.
Исследование функции гипофиза и эпифиза	880 руб.
Исследование функции надпочечников	850 руб.
Исследование функции поджелудочной железы	750 руб.
Исследование функции щитовидной железы	561 руб.
Исследования метаболизма костной ткани	1 460 руб.
Мониторинг беременности	755 руб.
<b>Диагностика вирусных инфекций</b>	<b>950 руб.</b>
Анализ на ВИЧ-инфекцию	650 руб.
Анализ на ВПЧ (папилломавирус)	745 руб.
Анализ на аденовирусную инфекцию	1 200 руб.
Анализ на антитела IgG к Т-лимфотропному вирусу человека типа 1 и 2	1 270 руб.
Анализ на антитела IgG к вирусу герпеса человека 8 типа	1 100 руб.
Анализ на вирус Эпштейна-Барр (анализ на вирус герпеса человека 4 типа)	650 руб.
Анализ на вирус герпеса человека 3 типа	690 руб.
Анализ на вирус герпеса человека 6 типа	567 руб.
Анализ на вирус гриппа	1 650 руб.

Анализ на вирус кори	790 руб.
Анализ на вирус краснухи	795 руб.
Анализ на вирус простого герпеса 1, 2 типа	572 руб.
Анализ на гепатиты	800 руб.
Анализ на клещевой энцефалит	770 руб.
Анализ на коронавирус	1 900 руб.
Анализ на норовирусы, определение РНК в кале	1 090 руб.
Анализ на респираторный синцитиальный вирус (HRSV)	1 000 руб.
Анализ на ротавирус	950 руб.
Анализ на цитомегаловирус (вирус герпеса человека 5 типа)	550 руб.
Анализ на энтеровирус	650 руб.
Анализ на эпидемический паротит	780 руб.
<b>Иммуногематологические исследования</b>	<b>775 руб</b>
Анализ крови на резус-фактор	680 руб.
Анализ на антигены Kell	1 005 руб.
Анализ на антигрупповые антитела	1 200 руб.
Анализ на антиэритроцитарные (антирезусные) антитела	785 руб.
Анализ на группу крови	680 руб.
Проба Кумбса	814 руб.
<b>Иммунологические исследования</b>	<b>765 руб.</b>
Анализ на иммуноглобулины	555 руб.
Анализ на определение субпопуляций лимфоцитов	2 775 руб.
Анализ фагоцитарной активности лейкоцитов	2 500 руб.
Иммунограмма	4 540 руб.
Исследование интерлейкинового статуса	1 900 руб.
Исследование интерферонового статуса	620 руб.
Исследование уровня комплемента	720 руб.
Расширенное иммунологическое обследование (комплексное)	7 080 руб.
<b>Клинические лабораторные исследования</b>	<b>500 руб.</b>
Исследования урогенитального тракта	550 руб.
Клинические исследования кала	538 руб.
Клинические исследования крови	450 руб.
Клинические исследования мочи	395 руб.
Общеклиническое исследование ликвора	600 руб.
Общий анализ синовиальной жидкости	690 руб.
<b>Коагулологические исследования</b>	<b>627 руб.</b>
Анализ на D-димер	1 445 руб.
Анализ на АЧТВ	295 руб.
Анализ на антитромбин III	500 руб.
Анализ на плазминоген	750 руб.

Анализ на протеин С	1 900 руб.
Анализ на протеин S	2 200 руб.
Анализ на фибриноген	375 руб.
Коагулограмма	1 400 руб.
Определение времени свертывания крови	500 руб.
Определение протромбинового времени	395 руб.
Определение тромбинового времени	365 руб.
<b>Комплексные лабораторные исследования</b>	<b>2 865 руб.</b>
Анализ TORCH	4 275 руб.
Анализ на ИППП	1 650 руб.
Андрогенный профиль	2 187 руб.
Биохимические пробы печени	2 000 руб.
Гастропанель	5 975 руб.
Диагностика клещевых инфекций	2 425 руб.
Комплексное ПЦР-обследование на 20 инфекций	5 435 руб.
<b>Маркеры аутоиммунных заболеваний</b>	<b>1 255 руб.</b>
Анализ на АНЦА (антинейтрофильные цитоплазматические антитела)	2 035 руб.
Анализ на антитела к митохондриям (АМА)	1 500 руб.
Анализ на антитела к тромбоцитам	2 960 руб.
Анализ на маркеры антифосфолипидного синдрома	1 237 руб.
Анализ на маркеры аутоиммунного бесплодия	1 500 руб.
Анализ на маркеры аутоиммунных неврологических заболеваний	4 070 руб.
Анализ на маркеры аутоиммунных поражений ЖКТ	1 295 руб.
Анализ на маркеры аутоиммунных поражений кожи	2 070 руб.
Анализ на маркеры аутоиммунных поражений печени	1 770 руб.
Анализ на маркеры аутоиммунных эндокринопатий	1 023 руб.
Анализ на маркеры заболеваний легких и сердца	1 720 руб.
Анализ на маркеры ревматоидного артрита	1 310 руб.
Анализ на маркеры системных васкулитов и поражения почек	1 600 руб.
Анализ на маркеры системных заболеваний соединительной ткани	1 140 руб.
<b>Микробиологические исследования</b>	<b>745 руб.</b>
Анализ микробиоты по Осипову	4 715 руб.
Бактериологическое исследование кала	1 200 руб.
Исследование мазка, окрашенного по Граму	570 руб.
Исследования отдельных бактериальных инфекций	650 руб.
Микроскопическое исследование мокроты	495 руб.
ПЦР-диагностика одной инфекции	335 руб.
ПЦР-скрининг острых кишечных инфекций	2 175 руб.
Посев грудного молока с определением чувствительности	1 020 руб.
Посев желчи с определением чувствительности	1 270 руб.

Посев крови	1 650 руб.
Посев на флору с определением чувствительности к антибиотикам	1 420 руб.
Посев отделяемого дыхательных путей	920 руб.
Посев отделяемого из уха с определением чувствительности	1 210 руб.
Посев отделяемого урогенитального тракта	1 185 руб.
Посев пункционного материала с определением чувствительности	925 руб.
Посев раневого отделяемого и тканей с определением чувствительности	1 600 руб.
Посев с кожи и слизистых	1 370 руб.
<b>Онкомаркеры</b>	<b>1 182 руб.</b>
<b>Паразитологические исследования</b>	<b>550 руб.</b>
Анализ кала на простейших	600 руб.
Анализ кала на яйца гельминтов	500 руб.
Анализ на амебиаз	960 руб.
Анализ на антитела к аскаридам IgG	935 руб.
Анализ на криптоспориديоз	1 525 руб.
Анализ на лямблиоз	682 руб.
Анализ на описторхоз	842 руб.
Анализ на стронгилоидоз	1 147 руб.
Анализ на токсокароз	720 руб.
Анализ на токсоплазмоз	600 руб.
Анализ на трихинеллез	700 руб.
Анализ на трихомониаз	490 руб.
Анализ на энтеробиоз	402 руб.
Анализ на эхинококк	880 руб.
Исследование на демодекс ресницы / кожи	420 руб.
<b>Химико-токсикологические исследования</b>	<b>2 365 руб.</b>
Анализ волос на наличие тяжелых металлов и микроэлементов	4 540 руб.
Анализ крови на наличие тяжелых металлов и микроэлементов	4 500 руб.
Анализ крови на этанол	1 710 руб.
Анализ мочи на наличие тяжелых металлов и микроэлементов	3 420 руб.
Анализ мочи на никотин	4 317 руб.
Анализ мочи на этанол	1 710 руб.
Тест на наличие наркотических веществ	3 000 руб.
<b>Цитологические исследования</b>	<b>950 руб.</b>
Исследование отпечатка с внутриматочной спирали (ВМС)	895 руб.
Цитологическое исследование выделений молочной железы	895 руб.
Цитологическое исследование мазка с конъюнктивы глаза	820 руб.
Цитологическое исследование мазка-отпечатка кожного новообразования	790 руб.
Цитологическое исследование материала, полученного при оперативном вмешательстве	870 руб.
Цитологическое исследование мокроты	900 руб.

Цитологическое исследование мочи	870 руб.
Цитологическое исследование плевральной жидкости	940 руб.
Цитологическое исследование пунктатов	990 руб.
Цитологическое исследование синовиальной жидкости	860 руб.
Цитологическое исследование смыва с бронхов	790 руб.
Цитологическое исследование соскоба / мазка с шейки матки и цервикального канала	1 270 руб.
Цитологическое исследование соскоба / мазка со слизистой оболочки носа	790 руб.
Цитологическое исследование соскобов и отпечатков кожи и слизистых	817 руб.
Цитологическое исследование соскобов и отпечатков опухолей и опухолеподобных образований	870 руб.
Цитологическое исследование транссудатов, экссудатов, секретов	870 руб.
Цитологическое исследование эндоскопического материала	885 руб.

Источник: [https://zoon.ru/msk/m/laboratornye\\_issledovaniya/](https://zoon.ru/msk/m/laboratornye_issledovaniya/)

## 2.8. Уровень благосостояния населения Москвы

Факторы, влияющие на уровень спроса на рынке медицинских услуг:

- уровень денежных доходов населения;
- потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов;
- число потребителей на рынке;
- демографическая ситуация (возрастно-половая структура населения);
- заболеваемость населения.

**Таблица 20. Основные социально-экономические показатели Москвы.**

Показатель	2019	2020	2021
Численность постоянного населения (на конец года), тыс. человек	12678,1	12655,1	12635,5
Естественный прирост, убыль (-) населения, тыс. человек	15,2	-24,6	-42,5
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей и работников несписочного состава), тыс. человек	4898,8	5085,6	5160,6
Среднегодовая общая численность безработных, тыс. человек	99,5	193,0	193,5
Численность безработных зарегистрированных в органах службы занятости (на конец года), тыс. человек	28,9	96,4	36,5
Численность пенсионеров, тыс. человек	3099,8	3070,9	3023,8
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц	75891,4	78106,0	87972,3
Среднедушевые потребительские расходы населения, руб. в месяц	58945	52527	64046
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	94293,7	100070,2	112768,3
Платные услуги населению, млн руб.	2131416,9	1707048,1	2233967,1

Источник: *Мосстат*

Согласно публикациям Мосстата, в 2021 году среднедушевые денежные доходы населения Москвы составили **87,97** тыс. рублей и увеличились по сравнению с предыдущим годом на **12,6** процентов.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата москвичей в 2021 году составила **112,8** тыс. руб. По итогам 2021 года среднедушевые потребительские расходы населения увеличились на 22% и составили **64** тыс. руб. Объем платных услуг

населению Москвы снизился почти на 27% и составил **1,47** трлн. руб. Основная доля населения (53,7%) имеет доход свыше **60** тыс. рублей.

**Таблица 21. Распределение численности населения по величине среднедушевых денежных доходов в Москве, 2021, %.**

Группы дохода (среднедушевым денежным доходом в месяц, рублей)	%
до 7 000,0	0,2
от 7 000,1 до 10 000,0	0,7
от 10 000,1 до 14 000,0	1,7
от 14 000,1 до 19 000,0	3,4
от 19 000,1 до 27 000,0	7,4
от 27 000,1 до 45 000,0	18,9
от 45 000,1 до 60 000,0	14,0
свыше 60 000,0	53,7

Источник: Мосстат

## 2.9. Медико-демографические показатели здоровья населения Москвы

По численности населения Москва является самым населенным субъектом Российской Федерации. Численность постоянного населения города по состоянию на начало 2021 года составляла **12,64** млн. человек. Крупнейшими по численности населения административными округами города Москвы (свыше 1,5 млн. человек) являются Южный и Восточный.

**Таблица 22. Распределение постоянного населения Москвы по округам, чел.**

Муниципальные образования	На 1 января 2022 года	В среднем за 2021 год
<b>Москва</b>	<b>12635466</b>	<b>12645258</b>
в том числе:		
<b>Восточный округ</b>	<b>1514420</b>	<b>1519342</b>
<b>Западный округ</b>	<b>1383853</b>	<b>1389919</b>
<b>Зеленоградский округ</b>	<b>253687</b>	<b>251930</b>
<b>Северный округ</b>	<b>1175229</b>	<b>1180679</b>
в том числе муниципальные образования Северного округа:		
Аэропорт	79283	79348
Беговое	41991	42312
Бескудниковское	78567	79087
Войковское	70499	70561
Восточное Дегунино	98046	98484
Головинское	102722	103115
Дмитровское	92656	92989
Западное Дегунино	83251	83762
Коптево	103693	102789
Левобережное	53007	53828
Молжаниновское	11974	12091

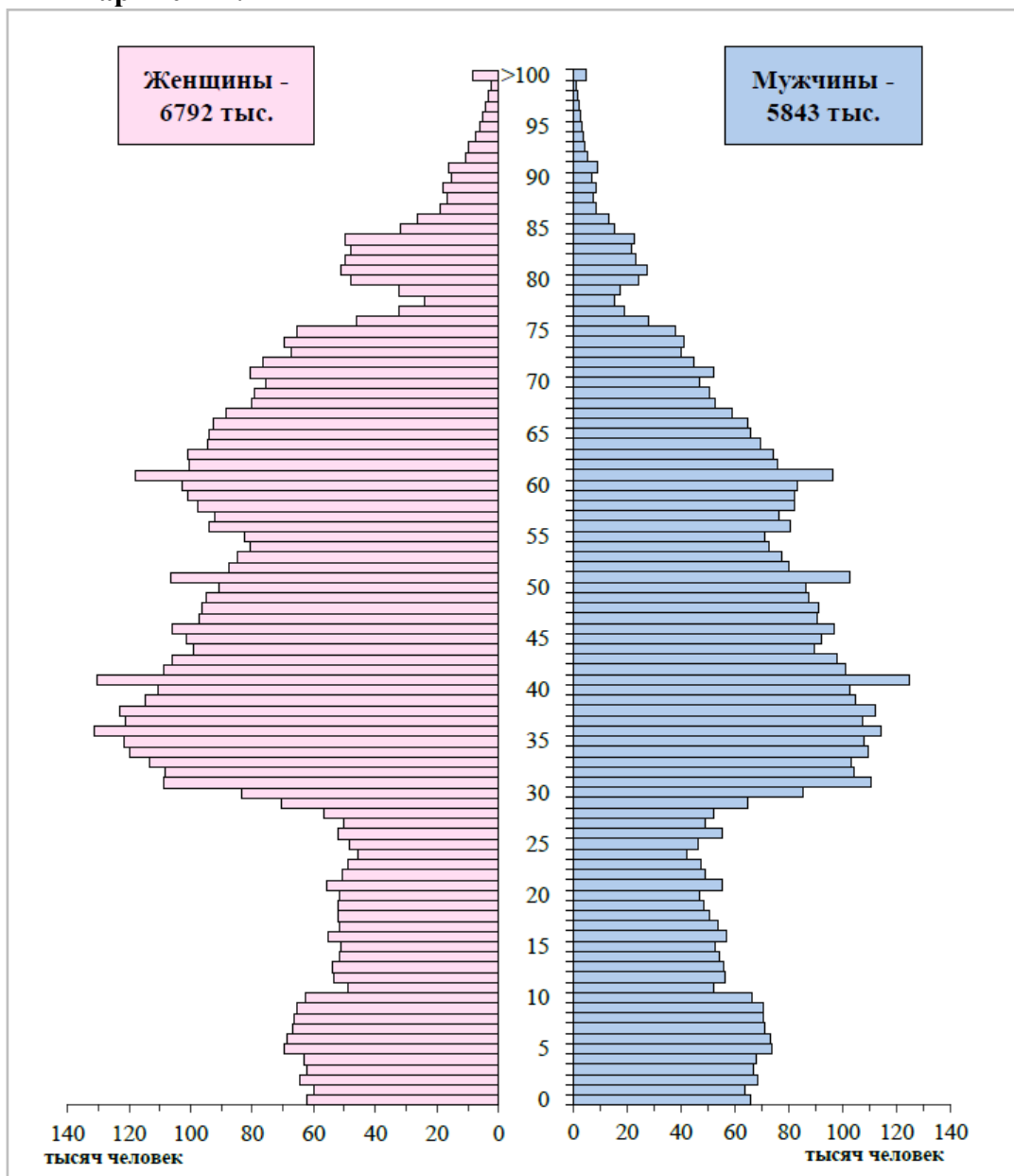
Савеловское	60079	59845
Сокол	58270	59297
Тимирязевское	82510	83076
Ховрино	87711	88313
Хорошевское	70970	71782
<b>Северо-Восточный округ</b>	<b>1427597</b>	<b>1430084</b>
<b>Северо-Западный округ</b>	<b>1009217</b>	<b>1010302</b>
<b>Центральный округ</b>	<b>779086</b>	<b>779219</b>
<b>Юго-Восточный округ</b>	<b>1432839</b>	<b>1432293</b>
<b>Юго-Западный округ</b>	<b>1442971</b>	<b>1444702</b>
<b>Южный округ</b>	<b>1773425</b>	<b>1782306</b>
<b>Новомосковский округ</b>	<b>300375</b>	<b>287941</b>
<b>Троицкий округ</b>	<b>142767</b>	<b>136541</b>

Источник: *Мосстат*

В Северном округе Москвы численность постоянно проживающего населения **1,18** млн. человек.

По состоянию на январь 2022 года в общем числе постоянного населения **5,8** млн. человек (46%) составляли мужчины и **6,8** млн. человек (54%) женщины.

**Диаграмма 5. Возрастно-половая структура населения г. Москвы на 1 января 2022 г.**



Источник: Мосстат

По возрастному признаку (от 0 до 70 лет и старше) наибольшее количество постоянного населения приходилось на лиц в возрасте: 30–39 лет – 2,2 млн. и 40–49 лет – 2 млн. человек.

**Таблица 23. Распределение населения Москвы по возрастным группам, 2020-2022, тыс. чел.**

	2020	2021	на 01.01.2022
<b>Тысяч человек</b>			
<b>Все население</b>	<b>12678</b>	<b>12655</b>	<b>12635</b>
в том числе в возрасте, лет:			
0-9	1321	1342	1340
10-19	1055	1045	1078
20-29	1227	1112	1039
30-39	2288	2247	2205
40-49	1954	1993	2025
50-59	1766	1748	1728
60-69	1554	1609	1642
70 и старше	1513	1559	1578
Из общей численности населения в возрасте:			
моложе трудоспособного	1962	1980	1999
трудоспособном	7304	7210	7305
старше трудоспособного	3412	3465	3331
<b>В % от общей численности</b>			
Все население	100	100	100
в том числе в возрасте, лет:			
0-9	10	10	11
10-19	8	8	9
20-29	10	9	8
30-39	18	18	17
40-49	15	16	16
50-59	14	14	14
60-69	13	13	13
70 и старше	12	12	12
Из общей численности населения в возрасте:			
моложе трудоспособного	15	16	16
трудоспособном	58	57	58
старше трудоспособного	27	27	26

Источник: Мосстат

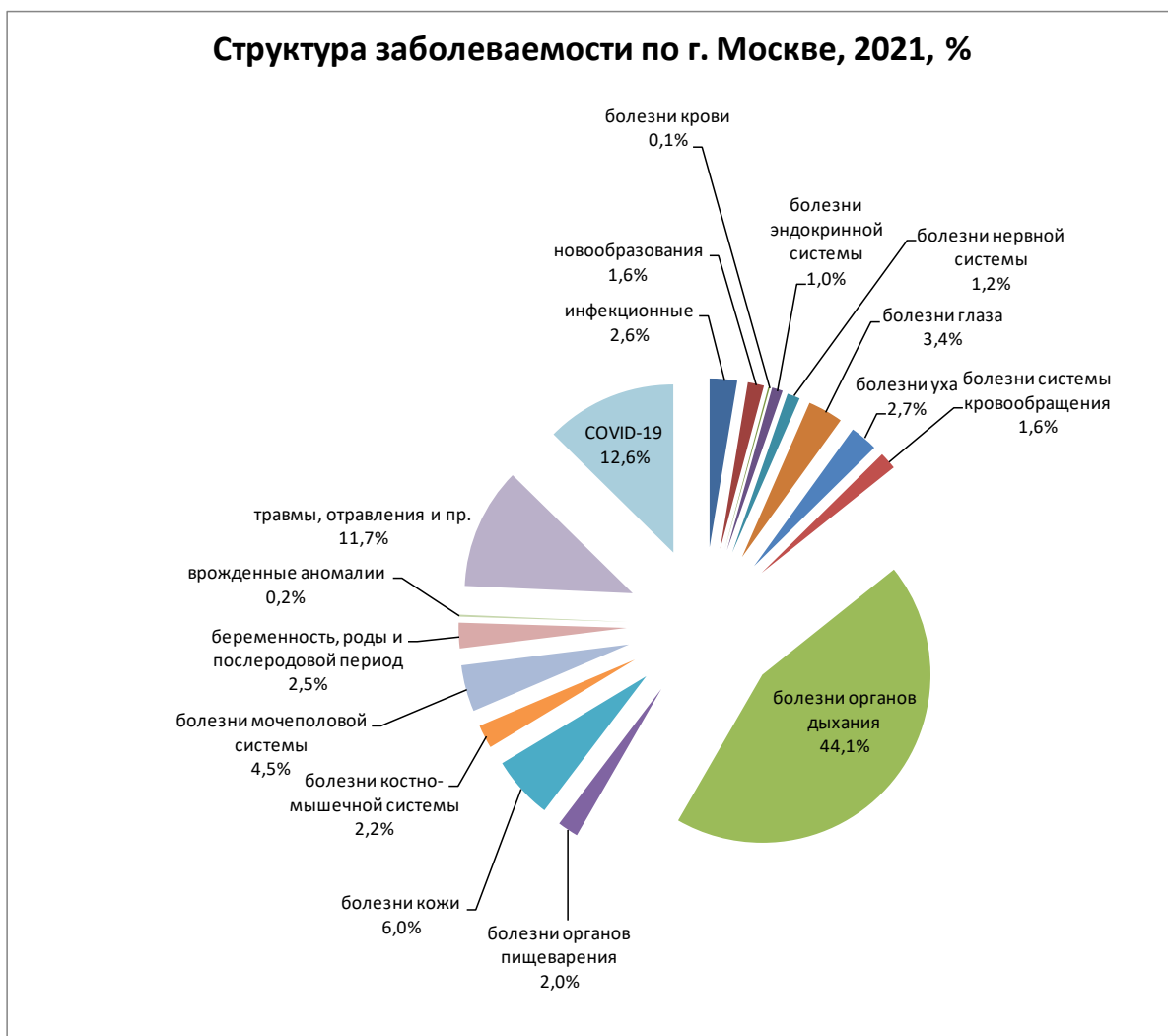
По данным Мосстата, в 2021 году лечебными учреждениями Москвы было зарегистрировано 9051.4 тыс. больных с впервые в жизни установленным диагнозом, при этом на первом месте по заболеваемости идут болезни органов дыхания, на их долю приходится 44,1% от всех заболеваний. На втором месте COVID-19, на третьем травмы, отравлении и прочие последствия воздействия внешней среды.

**Таблица 24. Заболеваемость населения Москвы по основным классам болезней, тыс. чел. (по медицинским организациям системы Минздрава России).**

	2019	2020	2021
<b>Все болезни, тыс. чел.</b>	<b>8323,8</b>	<b>8013,1</b>	<b>9051,4</b>
из них:			
некоторые инфекционные и паразитарные болезни	284,3	219,5	236,3
новообразования	148,5	121,5	139,6
болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	12,2	10,4	12,9
болезни эндокринной системы, расстройства питания, нарушения обмена веществ	110,4	91,7	92,1
болезни нервной системы	107,5	97,6	109,8
болезни глаза и его придаточного аппарата	339,9	290,7	305,7
болезни уха и сосцевидного отростка	252,9	219,7	239,8
болезни системы кровообращения	196,3	155,4	148,3
болезни органов дыхания	3963,0	3571,4	3966,4
болезни органов пищеварения	216,9	182,2	179,9
болезни кожи и подкожной клетчатки	534,9	457,6	540,4
болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани	246,8	205,0	201,5
болезни мочеполовой системы	490,3	389,5	401,4
беременность, роды и послеродовой период	221,9	197,1	221,8
врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения	13,7	13,7	17,1
травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин	1138,8	963,3	1052,2
COVID-19	–	784,2	1135,9

Источник: Мосстат (Обновление 2023 г.)

Диаграмма 6. Структура заболеваемости по г. Москве, 2021, %.



### 2.9.1. Прогноз численности населения Москвы

Согласно прогнозу Мосстата, проживать к 2036 году в столице будет 12,9 млн человек. Приток новых людей будет поступать за счет миграции.

Таблица 25. Прогноз численности населения Москвы до 2036 года.

Годы	всего	мужчины	женщины
2021	12 733 768	5 889 270	6 844 498
2022	12 784 620	5 914 959	6 869 661
2023	12 827 453	5 936 610	6 890 843
2024	12 859 864	5 953 010	6 906 854
2025	12 884 290	5 965 349	6 918 941
2026	12 900 319	5 973 384	6 926 935
2027	12 910 614	5 978 400	6 932 214
2028	12 917 968	5 981 759	6 936 209
2029	12 923 130	5 983 540	6 939 590
2030	12 926 670	5 983 997	6 942 673

2031	12 928 807	5 983 226	6 945 581
2032	12 929 769	5 981 375	6 948 394
2033	12 930 244	5 978 851	6 951 393
2034	12 930 901	5 975 988	6 954 913
2035	12 932 299	5 973 209	6 959 090
2036	12 934 927	5 971 128	6 963 799

Источник: Мосстат

### 2.10. Объем рынка платной медицины Москвы

Объем московского рынка платных медицинских услуг по данным Росстата в 2020 году составил 216,7 млрд. рублей, снизившись по сравнению с предыдущим годом на 4,2%. На рынок медицинских услуг повлияла ситуация с COVID-19. По данным Национального агентства по безопасности пациентов (НАБП), только в Москве в первые месяцы пандемии временно приостановили или ограничили работу более 1,3 тыс. частных медцентров, а у тех, что остались, выручка упала в среднем на 50-70%. Однако к концу 2020 года ситуация поменялась. Пандемия привела к возникновению фактора "отложенного спроса" среди пациентов с неострыми состояниями: значительная часть россиян с марта по сентябрь 2020 года откладывала визит к врачу. Как следствие такой паузы уже сегодня россияне на 38% чаще, чем до пандемии, стали обращаться к стоматологам, на 33% - к психиатрам, на 30% - к онкологам, на 26% - к гинекологам.

В 2021 году московский рынок платных медицинских услуг значительно вырос – плюс 30% к показателю 2020 года и на 24%, если сравнивать с допандемийным 2019 годом. Всего же в 2021 году было оказано медицинских услуг на 281,2 млрд. руб., это самый высокий показатель с 2014 года.

В 2022 году из-за сложившейся неблагоприятной экономической ситуации, связанной с проведением СВО, рынок платных медицинских услуг показал снижение к показателю 2021 года на 3,9%. В 2022 году в Москве было оказано платных услуг на 270,1 млрд. руб.

**График 8. Объем платных медицинских услуг, оказанных населению Москвы, 2017- 2022, млрд. руб.**



Источник: Росстат

### 3. Производственный план

#### 3.1. Месторасположение и структура площадей лаборатории

Для реализации проекта планируется долгосрочная аренда помещения в г. Москве или одном из крупных городов ЦФО, общей площадью не менее 50 кв.м. по ставке не выше 80 000 руб. / помещение / месяц с хорошей транспортной и шаговой доступностью.

**Таблица 26. Структура площадей лаборатории.**

№ кабинета	Наименование	м2
1	Тамбур	7,0
2	Регистратура	10,0
3	Процедурный кабинет	12,0
4	Комната персонала	10,0
5	Санузел	3,0
6	Помещение для временного хранения медицинских отходов	4,0
7	Помещение для хранения уборочного инвентаря	4,0
<b>Итого м2</b>		<b>50,0</b>

Общая площадь помещения – не менее 50 м2.

#### 3.2. Требования к помещению медицинской лаборатории

##### Требования к поиску помещения:

- густонаселенный район,
- наличие остановок общественного транспорта,
- первый этаж,
- нежилое помещение,
- отдельный вход,
- отсутствие подземного паркинга непосредственно под помещением,
- нахождение помещения вне природоохранной зоны,
- наличие открывающихся окон в процедурном кабинете и кабинетах специалистов (при наличии),
- доступность для маломобильных категорий граждан,
- возможность разводки воды по кабинетам.

##### Требования к составу помещения:

- площадь процедурного кабинета – не менее 12 м2 с окном\*;
- регистратура – 15 м2 \*\*;
- наличие комнаты отдыха для персонала – рекомендуемая площадь 12 м2;
- санузел – 3 м2;
- комната для хранения медицинских отходов – 4 м2;
- комната для уборочного инвентаря – 4 м2;

- желательно наличие тамбура – 4 м2;
- площадь кабинета гинеколога – не менее 18 м2 с окном\* (наличие не обязательно);
- кабинет специалиста – не менее 12 м2 с окном\* (наличие не обязательно);
- кабинет педиатра – не менее 15 м2 с окном, + требуется установка дополнительного санузла (наличие не обязательно).

*\*окна должны открываться.*

*\*\*зависит от предполагаемого количества посетителей в день.*

### **Минимальные требования по ремонту согласно стандартам Гемотест**

#### **Входная группа:**

- произвести монтаж пандуса обычный или откидной, установить кнопку вызова персонала;
- размещение рекламной световой вывески на фасаде здания.

#### **Потолок:**

- ГКЛ/«Армстронг» с монтажом моющейся плитки, допустимой в медицинских учреждениях, (допускается использование потолочных плит типа: «Lilia Rockwool» и «Bioguard») с использованием фиксирующих клипс.

#### **Стены:**

- поверхность стен покрасить краской матовой влагостойкой, для медицинских учреждений, цвет RAL 6019.

#### **Пол:**

- монтаж покрытия пола выполнить из керамической плитки напольной цвет бежевый/светло-серый.

#### **Двери:**

- влагостойкие, гладкие, белые (допускается применение других светлых цветов).

**Интернет:** минимум 30 Мбит.

#### **Силовые сети:**

- мощность от 6 – 15 кВт.

#### **Водоснабжение:**

- внутренние сети ХВС и ГВС выполнить в теплоизоляции п/п трубой СПК внутренним диаметром не менее 20мм, через сварное соединение, согласно СНиП (диаметр и количество подключений);
- установить водонагревательное устройство (бойлер V=80л).

#### **Отопление:**

- в случае необходимости замены приборов отопления в качестве приборов принять стальные или биметаллические панельные радиаторы с сохранением расчетной тепловой нагрузки.

#### **Вентиляция:**

- в санузлах, комнате мед. отходов и в помещения для хранения хозяйственного инвентаря установить принудительную вытяжку;
- установка приточно-вытяжной вентиляции в медицинских кабинетах по требованию Роспотребнадзора.

**Кондиционирование:**

- произвести монтаж кондиционеров в регистратуре, в процедурном и гинекологическом (при наличии) кабинете.

**Канализация:**

- внутренние канализационные сети выполнить п/п трубой диаметром 50мм для умывальников с использованием гидрозатвора и трубой диаметром 100мм для унитазов. Уклон произвести согласно СНиП, согласно каждого из диаметров.

**Видеонаблюдение:**

- установить видеокамеры марки TRASSIR на ресепшн и в процедурном кабинете.

**3.3. Стандарт оснащения процедурного кабинета**

Стоимость оснащения процедурного кабинета включена в стоимость оснащения лаборатории согласно Приложению N 2 к требованиям к организации и выполнению работ (услуг) по сестринскому делу, утвержденным приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 11 декабря 2020 г. N 1317н.

**Таблица 27. Стандарт оснащения процедурного кабинета.**

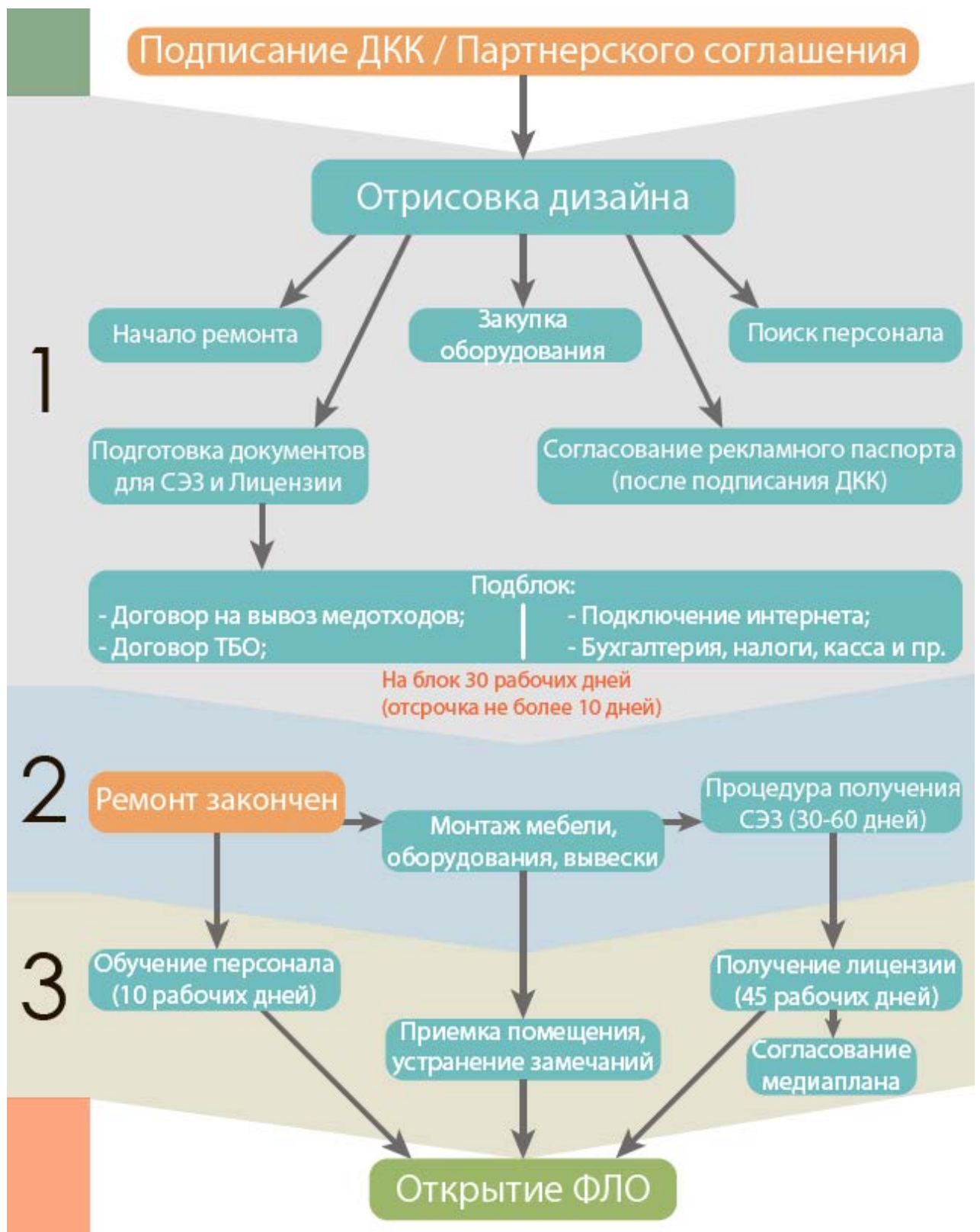
N	Код вида номенклатурной классификации медицинских изделий <u>1</u>	Наименование вида медицинского изделия в соответствии с номенклатурной классификацией медицинских изделий	Наименование медицинского изделия	Количество (не менее), штук
1.	188320	Пост сестринский	Рабочее место медицинской сестры с персональным компьютером и выходом в информационно-телекоммуникационную сеть "Интернет"	1
2.	187150	Стол для осмотра/терапевтических процедур, с питанием от сети	Кушетка медицинская	2
	187220	Стол для осмотра/терапевтических процедур, с гидравлическим приводом		
3.	187250	Стол для осмотра/терапевтических процедур, механический	Штатив для внутривенного капельного вливания	1
	131950	Стойка для внутривенных вливаний		
4.	270010	Стол для хирургических инструментов	Стол для лекарственных препаратов и медицинских изделий	1
	202390	Тележка медицинская универсальная		
5.	270020	Тележка для медицинских инструментов	Стол процедурный	1
	270010	Стол для хирургических инструментов		
6.	270020	Тележка для медицинских инструментов	Манипуляционный столик	1
	270010	Стол для хирургических инструментов		
7.	144330	Кресло/кушетка донорская	Кресло или стол для забора	1

8.			крови			
	215850	Холодильник фармацевтический	Холодильник фармацевтический	1		
9.	270000	Шкаф медицинский для инструментов	Шкаф для хранения медицинских инструментов, стерильных расходных материалов	1		
	330770	Камера стерилизационная бактерицидная				
10.	270000	Шкаф медицинский для инструментов	Шкаф для хранения медицинских изделий	1		
11.	139690	Шкаф для хранения лекарственных средств	Шкаф для хранения лекарственных препаратов	1		
12.	126370	Термометр инфракрасный для измерения температуры тела пациента, ушной	Термометр медицинский	1		
	126390	Термометр инфракрасный для измерения температуры тела пациента, кожный				
	213740	Термометр капиллярный для измерения температуры тела пациента, ртутный				
	266210	Термометр электронный для измерения температуры тела пациента в импульсном режиме				
	300390	Термометр для измерения температуры тела пациента с цветовой индикацией				
	335240	Термометр капиллярный для измерения температуры тела пациента, безртутный, неспиртовой				
	339240	Термометр жидкокристаллический медицинский, многоцветного использования				
	122850	Аппарат для измерения артериального давления электрический с ручным нагнетением, портативный			Аппарат для измерения артериального давления	1
	216350	Аппарат электронный для измерения артериального давления с автоматическим накачиванием воздуха, стационарный				
	216630	Аппарат электронный для измерения артериального давления автоматический, портативный, с манжетой на плечо/запястье				
239410	Аппарат для измерения артериального давления anerоидный механический					
14.	124550	Стетоскоп неавтоматизированный	Стетофонендоскоп	1		
	292270	Стетоскоп электронный				
15.	184200	Ширма медицинская	Ширма медицинская	1		
	131980	Лампа ультрафиолетовая бактерицидная	Бактерицидный облучатель/очиститель воздуха/устройство для обеззараживания и (или) фильтрации воздуха и (или) дезинфекции поверхностей	1		
16.	152690	Очиститель воздуха фильтрующий высокоэффективный, передвижной				
	152700	Очиститель воздуха фильтрующий высокоэффективный, стационарный				

17.	257280	Контейнер для сбора колюще-режущих медицинских отходов	Емкости для сбора медицинских отходов	2	
	123680	Контейнер для отходов с биологическими загрязнениями			
	289720	Контейнер для цитотоксических отходов			
	336200	Пакет для сбора, хранения и транспортировки медицинских отходов			
18.	279970	Набор первой медицинской помощи, содержащий лекарственные средства	Укладка экстренной профилактики парентеральных инфекций для оказания первичной медико-санитарной помощи, скорой медицинской помощи, специализированной медицинской помощи и паллиативной медицинской помощи <u>2</u>	1	
19.			Укладка для оказания первичной медико-санитарной помощи взрослым в неотложной форме <u>3</u>	1	
20.		Шкаф для хранения медицинской документации		1	

Итого стоимость оснащения лаборатории медицинскими изделиями, мебелью и оргтехникой оценивается в **1 200 000** руб.

Рисунок 3. Алгоритм открытия медицинской лаборатории.



### 3.4. Плановая загрузка и средние чеки

Бизнес-план рассчитан на основании следующих целевых показателей плановой загрузки (кол-во посещений) и выручки лаборатории.

**Таблица 28. Структура выручки и средние чеки.**

Направления	Доля заказов	Средний чек, руб. / визит
Лабораторные услуги	68%	2 100
Собственные услуги (услуги взятия)	32%	250
<b>Итого:</b>	<b>100%</b>	<b>2 350</b>

**Таблица 29. Плановая загрузка лаборатории, кол-во заказов.**

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Кол-во заказов в год	8 400	12 000	14 400	14 400	14 400
Кол-во заказов в месяц	700	1 000	1 200	1 200	1 200
Кол-во заказов в день	23	33	39	39	39

Таким образом, плановое количество заказов составляет **1 200** в месяц (после выхода на проектную мощность), что соответствует в среднем по **39** заказов в среднем в день при режиме работы с 08:00 до 20:00 ежедневно, без выходных.

Плановая выручка при этом составит **1 809 600** руб. в среднем в месяц, что соответствует в среднем **59 523** руб. в среднем в день.

**Диаграмма 7. Выручка лаборатории (руб.).**



Как видно из диаграммы, основная доля выручки лаборатории приходится на лабораторные услуги (медицинские исследования франчайзера) – **94,7%** и собственные услуги (услуги взятия) – **5,3%**.

Диаграмма 8. Посещаемость лаборатории (заказы).



При этом в структуре заказов доля собственных услуг значительно выше – **32,0%**.

### 3.5. План посещаемости лаборатории

Предполагается, что лаборатория будет открыта в 3-м месяце от начала проекта.

**Таблица 30. План загрузки лаборатории ежемесячно, 2023-2028 гг.**

все расчеты в ед.	Кол-во заказов											
	2023/2024											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Лабораторные услуги	0	0	476	476	476	476	476	476	476	476	476	476
Собственные услуги (услуги взятия)	0	0	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224
<b>Итого посещений, ед.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>

все расчеты в ед.	Кол-во заказов											
	2024/2025											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Лабораторные услуги	476	476	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680
Собственные услуги (услуги взятия)	224	224	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320
<b>Итого посещений, ед.</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>

все расчеты в ед.	Кол-во заказов											
	2025/2026											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Лабораторные услуги	680	680	816	816	816	816	816	816	816	816	816	816
Собственные услуги (услуги взятия)	320	320	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
<b>Итого посещений, ед.</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>

все расчеты в ед.	Кол-во заказов											
	2026/2027											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Лабораторные услуги	816	816	816	816	816	816	816	816	816	816	816	816
Собственные услуги (услуги взятия)	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384
<b>Итого посещений, ед.</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>

все расчеты в ед.	Кол-во заказов												Итого, ед.
	2027/2028												
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	
Порядковый номер месяца	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
Лабораторные услуги	816	816	816	816	816	816	816	816	816	816	816	816	41 616
Собственные услуги (услуги взятия)	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	19 584
<b>Итого посещений, ед.</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>1 200</b>	<b>61 200</b>

Таблица 31. План загрузки лаборатории по годам, 2023-2028 гг.

все расчеты в ед.	Итого, ед.	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Порядковый номер года		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Лабораторные услуги	41 616	4 760	7 752	9 520	9 792	9 792
Собственные услуги (услуги взятия)	19 584	2 240	3 648	4 480	4 608	4 608
<b>Итого посещений, ед.</b>	<b>61 200</b>	<b>7 000</b>	<b>11 400</b>	<b>14 000</b>	<b>14 400</b>	<b>14 400</b>

**Итого** планируется до **14 400** заказов в год, начиная с 3-го года планирования.

**3.6. План поступления выручки**

При существующих ценах на услуги динамика доходов будет следующей.

**Таблица 32. План поступления выручки ежемесячно, 2023-2028 гг., руб.**

все расчеты в руб.	Выручка лаборатории											
	2023/2024											
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Лабораторные услуги	0	0	999 600	999 600	999 600	999 600	999 600	999 600	999 600	999 600	999 600	999 600
Собственные услуги (услуги взятия)	0	0	56 000	56 000	56 000	56 000	56 000	56 000	56 000	56 000	56 000	56 000
<b>Итого поступлений, руб.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>

все расчеты в руб.	Выручка лаборатории											
	2024/2025											
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Лабораторные услуги	999 600	999 600	1 428 000	1 428 000	1 428 000	1 428 000	1 428 000	1 428 000	1 428 000	1 428 000	1 428 000	1 428 000
Собственные услуги (услуги взятия)	56 000	56 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
<b>Итого поступлений, руб.</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 055 600</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>

все расчеты в руб.	Выручка лаборатории											
	2025/2026											
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Лабораторные услуги	1 428 000	1 428 000	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600
Собственные услуги (услуги взятия)	80 000	80 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000
<b>Итого поступлений, руб.</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 508 000</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>

	Выручка лаборатории											
все расчеты в руб.	2026/2027											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Лабораторные услуги	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600
Собственные услуги (услуги взятия)	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000
<b>Итого поступлений, руб.</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>

	Выручка лаборатории												
все расчеты в руб.	2027/2028												
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	Итого, руб.
Порядковый номер месяца	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
Лабораторные услуги	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	1 713 600	87 393 600
Собственные услуги (услуги взятия)	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000	4 896 000
<b>Итого поступлений, руб.</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>1 809 600</b>	<b>92 289 600</b>

**Таблица 33. План поступления выручки по годам, 2023-2028 гг., руб.**

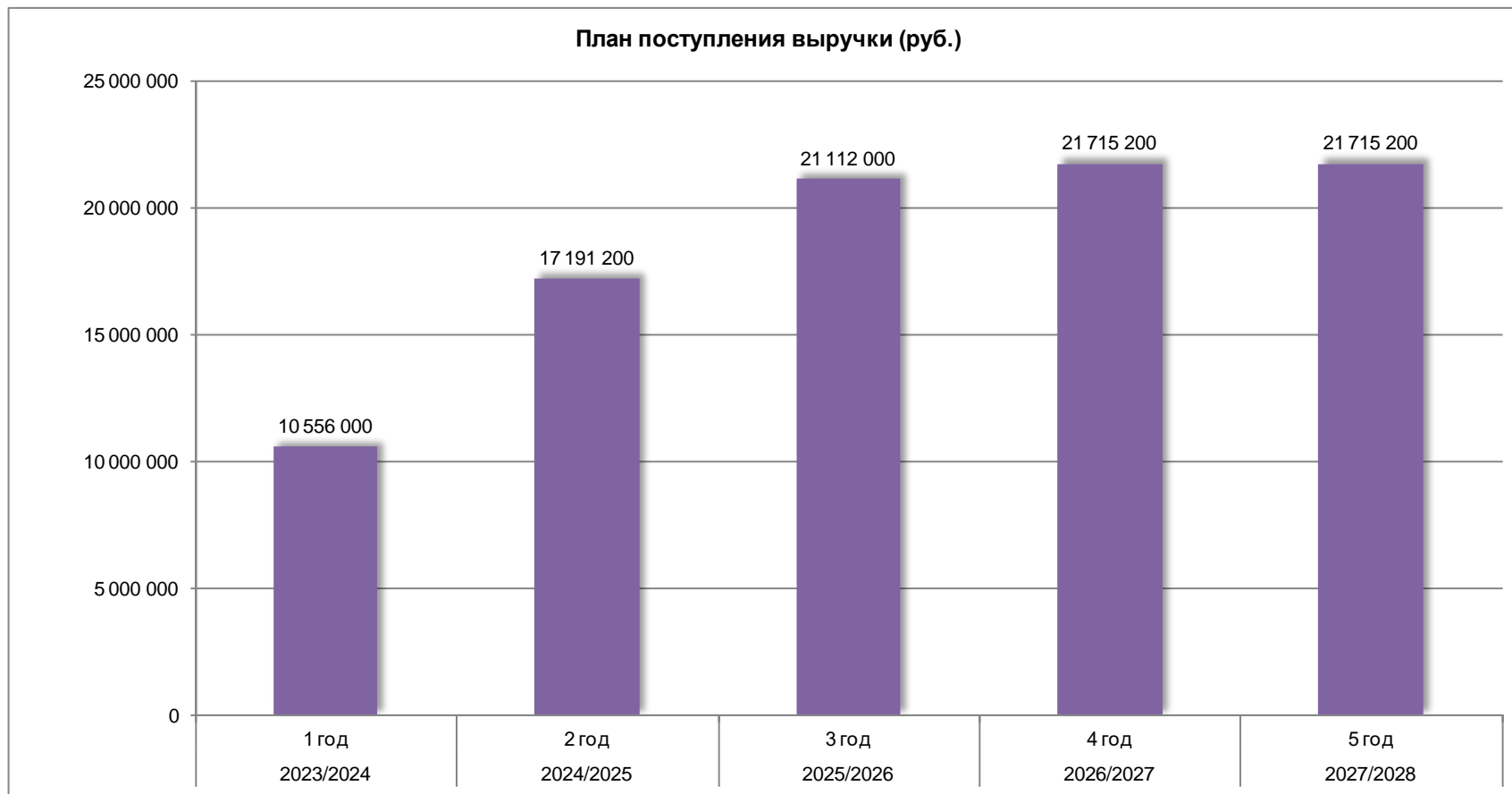
все расчеты в руб.	Итого, руб.	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Порядковый номер года		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Лабораторные услуги	87 393 600	9 996 000	16 279 200	19 992 000	20 563 200	20 563 200
Собственные услуги (услуги взятия)	4 896 000	560 000	912 000	1 120 000	1 152 000	1 152 000
<b>Итого поступлений, руб.</b>	<b>92 289 600</b>	<b>10 556 000</b>	<b>17 191 200</b>	<b>21 112 000</b>	<b>21 715 200</b>	<b>21 715 200</b>

**Итого** целевая выручка составляет **21 715 200** руб. в среднем в год после выхода на плановую загрузку.

**График 9. План поступления выручки по направлениям (руб.).**



**График 10. План поступления выручки (руб.).**



Как видно из графика, плановая выручка лаборатории соответствует плану выхода на проектную мощность:

- первый год работы – **10 556 000** руб. (с учетом инвестиционной стадии 2 месяца),
- второй год работы – **17 191 200** руб.,
- третий год работы – **21 112 000** руб.
- четвертый год работы и далее – **21 715 200** руб.

### 3.7. План текущих затрат лаборатории

Деятельность лаборатории связана со следующими ежемесячными затратами, не зависящими от объема оказания услуг.

**Таблица 34. Структура текущих затрат лаборатории.**

Статьи затрат	Значение, руб. / мес.
Заработная плата	242 611
Аренда, коммунальные услуги	80 000
Бухгалтерские услуги	15 000
Вывоз мусора	1 000
Интернет, связь	2 000
Хоз. расходы	10 000
Реклама	16 667
<b>Итого:</b>	<b>367 278</b>

Структура текущих затрат графически представлена далее.

**Диаграмма 9. Структура текущих затрат.**



Большая доля текущих затрат приходится на выплату заработной платы – **66,1%** и аренду помещения – **21,8%**. Таким образом, при необходимости сокращения объема текущих затрат оптимизировать следует именно эти статьи.

С учетом указанных параметров далее приведены текущие затраты лаборатории на период планирования.

**Таблица 35. План текущих затрат ежемесячно, 2023-2028 гг., руб.**

все расчеты в рублях	Текущие затраты											
	2023/2024											
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<i>Справочно: выручка</i>	0	0	1 055 600	1 055 600	1 055 600	1 055 600	1 055 600	1 055 600	1 055 600	1 055 600	1 055 600	1 055 600
Заработная плата	0	0	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611
Аренда, коммунальные услуги	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Бухгалтерские услуги	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Вывоз мусора	0	0	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Интернет, связь	0	0	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Хоз. расходы	0	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	0	0	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
<b>Итого текущих затрат</b>	<b>95 000</b>	<b>95 000</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>

все расчеты в рублях	Текущие затраты											
	2024/2025											
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
<i>Справочно: выручка</i>	1 055 600	1 055 600	1 508 000	1 508 000	1 508 000	1 508 000	1 508 000	1 508 000	1 508 000	1 508 000	1 508 000	1 508 000
Заработная плата	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611
Аренда, коммунальные услуги	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Бухгалтерские услуги	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Вывоз мусора	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Интернет, связь	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Хоз. расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	25 000	25 000	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667
<b>Итого текущих затрат</b>	<b>375 611</b>	<b>375 611</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>

все расчеты в рублях	Текущие затраты											
	2025/2026											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
<i>Справочно: выручка</i>	1 508 000	1 508 000	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600
Заработная плата	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611
Аренда, коммунальные услуги	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Бухгалтерские услуги	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Вывоз мусора	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Интернет, связь	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Хоз. расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667
<b>Итого текущих затрат</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>

все расчеты в рублях	Текущие затраты											
	2026/2027											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
<i>Справочно: выручка</i>	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600
Заработная плата	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611
Аренда, коммунальные услуги	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Бухгалтерские услуги	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Вывоз мусора	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Интернет, связь	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Хоз. расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667
<b>Итого текущих затрат</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>

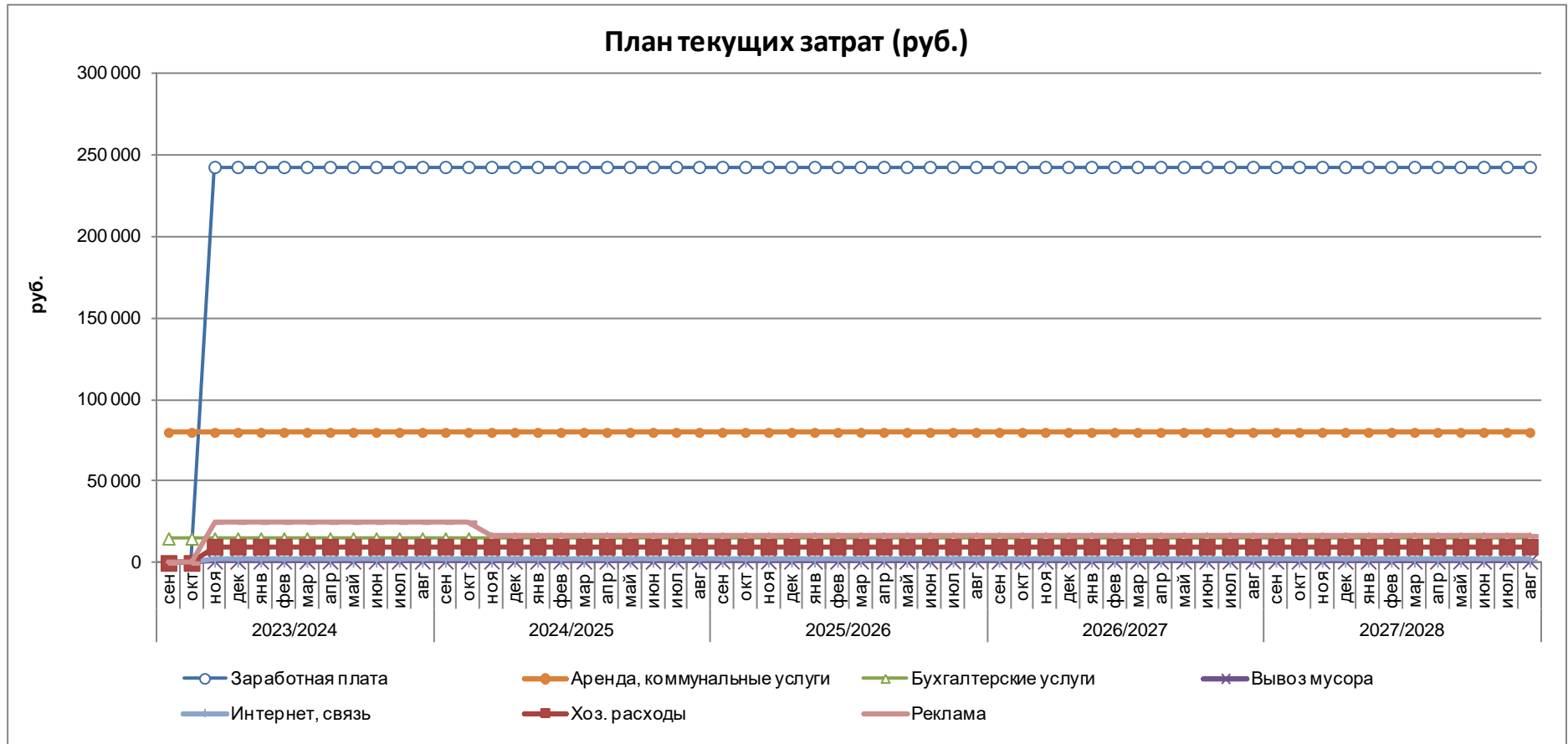
все расчеты в рублях	Текущие затраты												Итого, руб.
	2027/2028												
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	
Порядковый номер месяца	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
<i>Справочно: выручка</i>	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	92 289 600
Заработная плата	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	14 071 438
Аренда, коммунальные услуги	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	4 800 000
Бухгалтерские услуги	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	900 000
Вывоз мусора	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	58 000
Интернет, связь	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	116 000
Хоз. расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	580 000
Реклама	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	1 066 667
<b>Итого текущих затрат</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>21 592 105</b>

Таблица 36. План текущих затрат по годам, 2023-2028 гг., руб.

все расчеты в рублях						
	Итого, руб.	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Порядковый номер года		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<i>Справочно: выручка</i>	92 289 600	10 556 000	17 191 200	21 112 000	21 715 200	21 715 200
Заработная плата	14 071 438	2 426 110	2 911 332	2 911 332	2 911 332	2 911 332
Аренда, коммунальные услуги	4 800 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Бухгалтерские услуги	900 000	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Вывоз мусора	58 000	10 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Интернет, связь	116 000	20 000	24 000	24 000	24 000	24 000
Хоз. расходы	580 000	100 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Реклама	1 066 667	250 000	216 667	200 000	200 000	200 000
<b>Итого текущих затрат</b>	<b>21 592 105</b>	<b>3 946 110</b>	<b>4 423 999</b>	<b>4 407 332</b>	<b>4 407 332</b>	<b>4 407 332</b>

Таким образом, объем текущих затрат составит в среднем 4 407 332 руб. / год или 21 592 105 руб. за весь период планирования.

График 11. План текущих затрат (руб.).



### 3.8. План прямых затрат лаборатории

Помимо текущих затрат у лаборатории возникают также прямые затраты, непосредственно зависящие от объема оказания услуг.

**Таблица 37. Структура прямых затрат лаборатории.**

Статьи затрат	Значение, руб. / мес.	Комментарии
Роялти	6 515	Из расчета <b>0,36%</b> от выручки (кроме услуг по забору крови), начиная с 7-го месяца
Агентское вознаграждение	1 113 840	См. далее
Использование информационной системы	36 192	Из расчета <b>2,0%</b> от выручки (кроме услуг по забору крови)
Расходные материалы	0	Предоставляются франчайзером бесплатно
Услуги банков	32 573	Из расчета 1,8% от всей выручки лаборатории
<b>Итого:</b>	<b>1 189 119</b>	

Итого объем прямых затрат оценивается в среднем в **1 189 119** руб. в месяц.

**Таблица 38. Калькуляция затрат лаборатории на агентское вознаграждение.**

Выручка за лабораторные услуги, руб. / месяц от	до	Выплата агенту (Гемотесту)
0	500 000	60%
500 001	800 000	61%
800 001	1 100 000	62%
1 100 001	1 400 000	63%
1 400 001	1 700 000	64%
1 700 001		65%

С учетом затрат лаборатории на агентское вознаграждение, структура прямых затрат приведена на диаграмме далее.

Диаграмма 10. Структура прямых затрат лаборатории.



Как видно из диаграммы, большая доля прямых затрат лаборатории приходится на агентское вознаграждение – **93,6%**.

Далее приведены прямые затраты лаборатории на период планирования.

**Таблица 39. План прямых затрат ежемесячно, 2023-2028 гг., руб.**

все расчеты в рублях	Прямые затраты											
	2023/2024											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Роялти	0	0	0	0	0	0	0	0	3 800	3 800	3 800	3 800
Агентское вознаграждение	0	0	619 752	619 752	619 752	619 752	619 752	619 752	619 752	619 752	619 752	619 752
Использование информационной системы	0	0	21 112	21 112	21 112	21 112	21 112	21 112	21 112	21 112	21 112	21 112
Расходные материалы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Услуги банков	0	0	19 001	19 001	19 001	19 001	19 001	19 001	19 001	19 001	19 001	19 001
<b>Итого затрат</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>659 865</b>	<b>659 865</b>	<b>659 865</b>	<b>659 865</b>	<b>659 865</b>	<b>659 865</b>	<b>663 665</b>	<b>663 665</b>	<b>663 665</b>	<b>663 665</b>

все расчеты в рублях	Прямые затраты											
	2024/2025											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Роялти	3 800	3 800	5 429	5 429	5 429	5 429	5 429	5 429	5 429	5 429	5 429	5 429
Агентское вознаграждение	619 752	619 752	913 920	913 920	913 920	913 920	913 920	913 920	913 920	913 920	913 920	913 920
Использование информационной системы	21 112	21 112	30 160	30 160	30 160	30 160	30 160	30 160	30 160	30 160	30 160	30 160
Расходные материалы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Услуги банков	19 001	19 001	27 144	27 144	27 144	27 144	27 144	27 144	27 144	27 144	27 144	27 144
<b>Итого затрат</b>	<b>663 665</b>	<b>663 665</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>

	Прямые затраты											
все расчеты в рублях	2025/2026											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Роялти	5 429	5 429	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515
Агентское вознаграждение	913 920	913 920	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840
Использование информационной системы	30 160	30 160	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192
Расходные материалы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Услуги банков	27 144	27 144	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573
<b>Итого затрат</b>	<b>976 653</b>	<b>976 653</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>

	Прямые затраты											
все расчеты в рублях	2026/2027											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Роялти	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515
Агентское вознаграждение	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840
Использование информационной системы	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192
Расходные материалы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Услуги банков	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573
<b>Итого затрат</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>

все расчеты в рублях	Прямые затраты												Итого, руб.
	2027/2028												
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	
Порядковый номер месяца	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
Роялти	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	309 442
Агентское вознаграждение	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	56 274 624
Использование информационной системы	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	1 845 792
Расходные материалы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Услуги банков	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	1 661 213
<b>Итого затрат</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>1 189 119</b>	<b>60 091 070</b>

Таблица 40. План прямых затрат по годам, 2023-2028 гг., руб.

все расчеты в рублях	Итого, руб.	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Порядковый номер года		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Роялти	309 442	15 201	61 888	76 003	78 175	78 175
Агентское вознаграждение	56 274 624	6 197 520	10 378 704	12 966 240	13 366 080	13 366 080
Использование информационной системы	1 845 792	211 120	343 824	422 240	434 304	434 304
Расходные материалы	0	0	0	0	0	0
Услуги банков	1 661 213	190 008	309 442	380 016	390 874	390 874
<b>Итого затрат</b>	<b>60 091 070</b>	<b>6 613 849</b>	<b>11 093 858</b>	<b>13 844 499</b>	<b>14 269 432</b>	<b>14 269 432</b>

Таким образом, прямые затраты составят в среднем по 14 369 432 руб. / год после выхода на проектную мощность.

График 12. План прямых затрат (руб.).



## 4. Персонал лаборатории

### 4.1. Персонал и ФОТ

Для обеспечения функционирования лаборатории требуется не менее **4** рабочих мест с фондом оплаты труда **242 611** руб. / месяц.

**Таблица 41. Персонал лаборатории и фонд оплаты труда.**

№	Должности	Кол-во ставок, ед.	Ставка, руб. / чел. / месяц на руки	Ставка, руб. / чел. / месяц с НДФЛ	Итого ФОТ, руб. / месяц
1	Администратор лаборатории	2,0	50 000р.	56 500р.	127 690р.
2	Медсестра процедурная	2,0	45 000р.	50 850р.	114 921р.
<b>Итого по персоналу:</b>		<b>4</b>	<b>95 000</b>		<b>242 611</b>

Средняя зарплата: **47 500** руб. / чел. / месяц (на руки).

**Таблица 42. ФОТ ежемесячно, 2023-2028 гг., руб.**

	Расчет ФОТ											
в руб.	2023/2024											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Администратор лаборатории	0	0	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690
Медсестра процедурная	0	0	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921
<b>Итого ФОТ, руб.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>

	Расчет ФОТ											
в руб.	2024/2025											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Администратор лаборатории	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690
Медсестра процедурная	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921
<b>Итого ФОТ, руб.</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>

	Расчет ФОТ											
в руб.	2025/2026											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Администратор лаборатории	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690
Медсестра процедурная	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921
<b>Итого ФОТ, руб.</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>

	Расчет ФОТ											
в руб.	2026/2027											
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июнь	июль	авг
Порядковый номер месяца	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Администратор лаборатории	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690
Медсестра процедурная	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921
<b>Итого ФОТ, руб.</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>

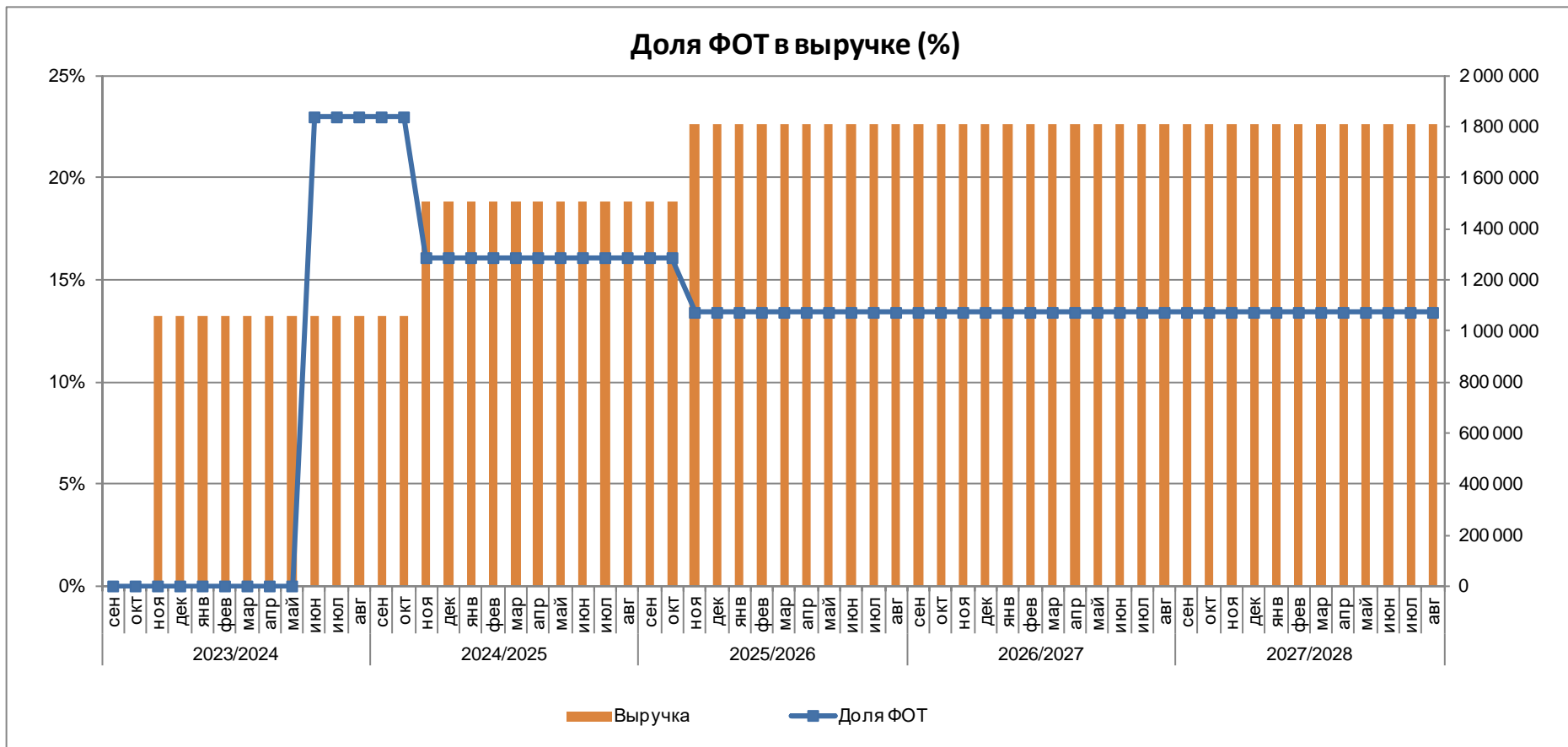
	Расчет ФОТ												
в руб.	2027/2028												
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июнь	июль	авг	
Порядковый номер месяца	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	<b>Итого ФОТ, руб.</b>
Администратор лаборатории	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	127 690	7 406 020
Медсестра процедурная	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	114 921	6 665 418
<b>Итого ФОТ, руб.</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>242 611</b>	<b>14 071 438</b>

**Таблица 43. ФОТ по годам, 2023-2028 гг., руб.**

в руб.						
		2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Порядковый номер года	<b>Итого ФОТ, руб.</b>	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Администратор лаборатории	7 406 020	1 276 900	1 532 280	1 532 280	1 532 280	1 532 280
Медсестра процедурная	6 665 418	1 149 210	1 379 052	1 379 052	1 379 052	1 379 052
<b>Итого ФОТ, руб.</b>	<b>14 071 438</b>	<b>2 426 110</b>	<b>2 911 332</b>	<b>2 911 332</b>	<b>2 911 332</b>	<b>2 911 332</b>

Таким образом, ФОТ за период планирования составит в среднем по **2 911 332** руб. в год.

График 13. Доля ФОТ в выручке (%).



При этом доля ФОТ в выручке при выходе на плановую загрузку составит **18,0%** от выручки лаборатории.

## 5. Инвестиционный план

### 5.1. Структура и объем первоначальных инвестиций

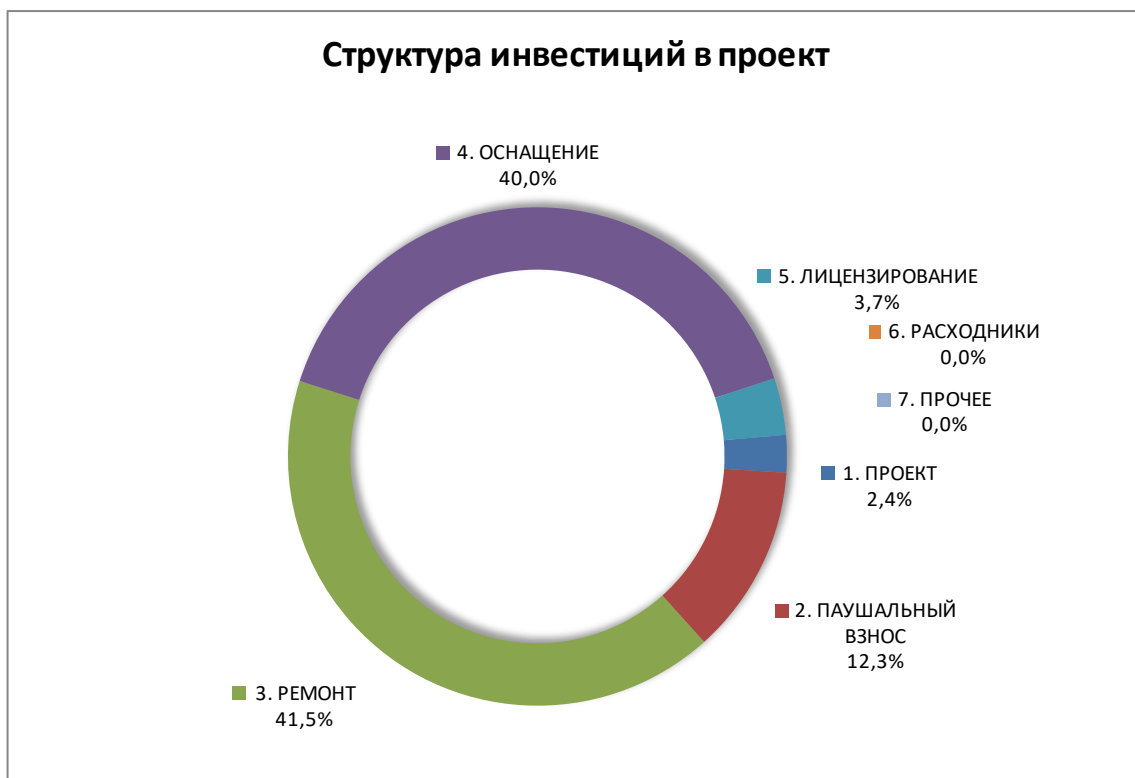
Структура стоимости открытия медицинского центра приведена далее в таблице.

**Таблица 44. Структура и объем инвестиций в открытие медицинской лаборатории по франшизе.**

Направление инвестиций	Итого, руб.
<b>1. ПРОЕКТ</b>	<b>79 100</b>
Регистрация ООО	13 300
Подбор персонала	20 000
Интеграция в информационную систему	10 000
Регистрация договора коммерческой концессии	14 800
Разрешительная документация	21 000
<b>2. ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС</b>	<b>400 000</b>
Уплата паушального взноса	400 000
<b>3. РЕМОНТ</b>	<b>1 350 000</b>
Ремонт помещения, интерьер	1 100 000
Вывеска и рекламные материалы	250 000
<b>4. ОСНАЩЕНИЕ</b>	<b>1 300 000</b>
Оснащение отделения	1 200 000
Видеонаблюдение	100 000
<b>5. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ</b>	<b>120 000</b>
Лицензирование (СЭЗ + лицензия на первые 5 лет)	120 000
<b>6. РАСХОДНИКИ</b>	<b>0</b>
Первоначальная закупка расходных материалов за счет франчайзера	0
<b>7. ПРОЧЕЕ</b>	<b>0</b>
Обучение до открытия (бесплатно)	0
<b>8. НОРМИРУЕМЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА</b>	<b>720 900</b>
<b>Итого требуется инвестировать:</b>	<b>3 970 000р.</b>

Итого требуется инвестировать **3 970 000** руб., в том числе 720 900 руб. нормируемых оборотных, необходимых для оплаты аренды, налогов и операционных расходов до выхода на самоокупаемость.

Диаграмма 11. Структура инвестиций в проект.



Как видно из диаграммы, основная доля инвестиций приходится на ремонт – **41,5%** и оснащение лаборатории – **40,0%**, а также на паушальный взнос – **12,3%**.

### 5.2. Календарный план реализации проекта

В таблице ниже приведен календарный план осуществления работ. Цветом обозначен период выполнения работ и указан необходимый объем инвестиций.

**Таблица 45. Календарный план реализации проекта.**

		Календарный план инвестиционного проекта												
все расчеты в рублях с НДС		2023/2024												
		Инвестиции, руб.	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
№	Порядковый номер месяца		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	ПРОЕКТ	79 100	79 100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС	400 000	400 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	РЕМОНТ	1 350 000	0	1 350 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4	ОСНАЩЕНИЕ	1 300 000	0	1 300 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ	120 000	0	120 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	РАСХОДНИКИ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	ПРОЧЕЕ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	<b>Итого</b>	<b>3 249 100</b>	<b>479 100</b>	<b>2 770 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Начало деятельности планируется на 3-й месяц.

#### Сроки реализации проекта:

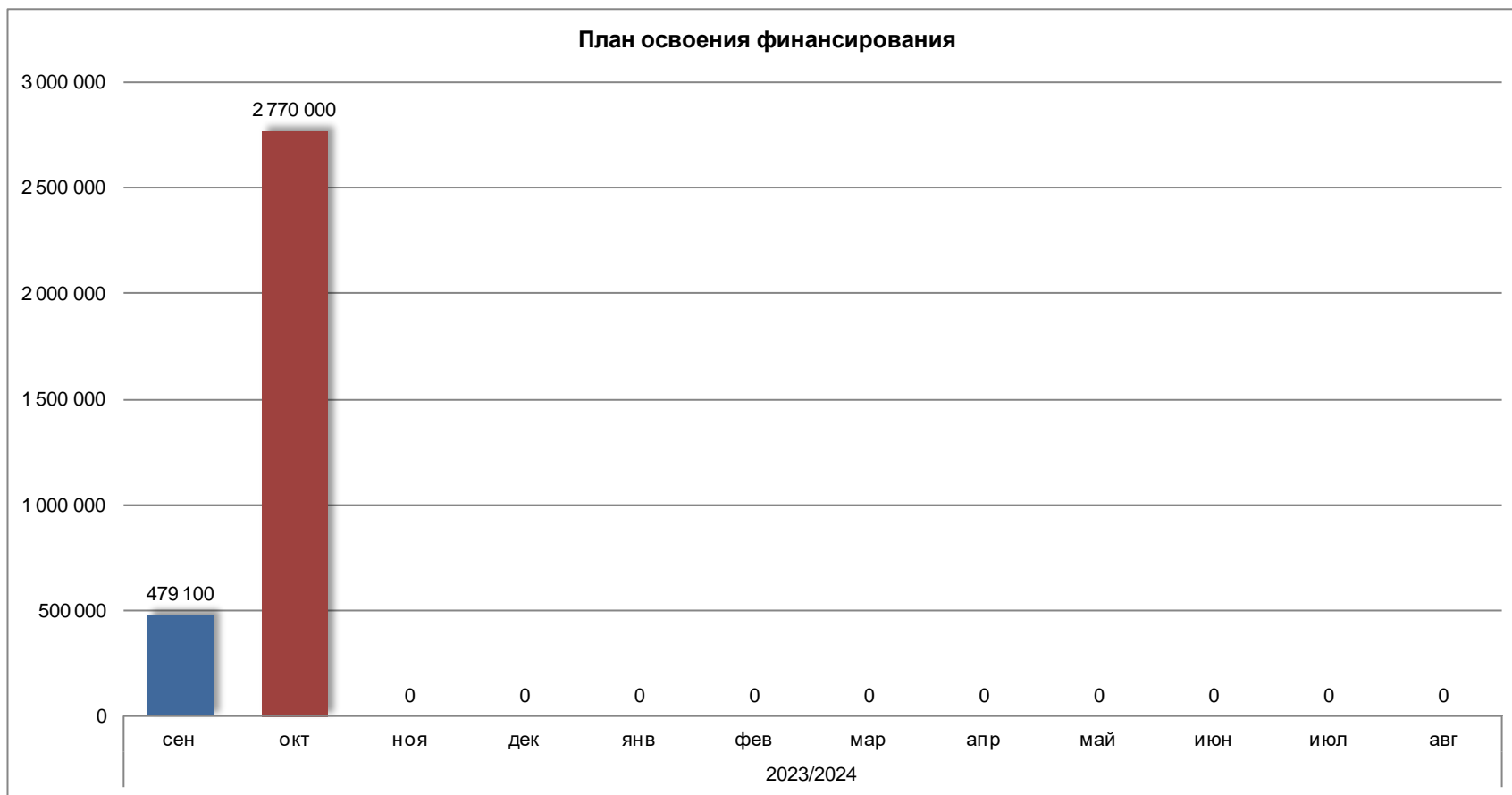
##### 1. Инвестиционный этап

- начало проекта: **сентябрь 2023** г. (1-й месяц),
- открытие лаборатории: **ноябрь 2023** г. (3-й месяц).

##### 2. Эксплуатационный этап

- выход на самоокупаемость: **ноябрь 2024** г. (13-й месяц от открытия),
- выход на плановую загрузку: **ноябрь 2025** г. (25-й месяц от открытия),
- возврат инвестиций: с **апреля 2025** г. по **март 2027** г.

**График 14. План освоения финансирования.**



### 5.3. Рекомендуемая схема привлечения финансирования

Для проекта была разработана оптимальная схема привлечения финансирования.

Привлечение инвестиций планируется за счет средств инвестора в 1-м и 2-м месяце от начала проекта; возврат транша производится в течение 24 месяцев – с 20-го по 43-й месяц планирования включительно.

Таким образом, **срок окупаемости проекта** составляет 43 месяца (3,6 года).

При этом планируется, что у инвестора будет сформирован **резерв** в размере не менее 20% от суммы инвестиций на случай инфляционного роста цен, непредвиденных затрат по СМР, увеличения срока открытия лаборатории и т.д.

После возврата 100% инвестиций инвестор бессрочно получает соответствующую долю от чистой прибыли в качестве бонуса за предоставление финансирования.

## 6. Оценка рисков и путей их сокращения

### 6.1. Безубыточный объем оказания услуг

Для проекта рассчитан минимальный объем продаж (выручки), при котором доходы равны расходам, то есть прибыль равна нулю. Считается, что предприятие уже рассчиталось с инвестором и работает в плановом режиме, но из-за внешних временно неблагоприятных условий объем услуг может снизиться.

**Таблица 46. Расчет безубыточного объема продаж.**

все расчеты для 5 года в рублях	Точка безубыточности				
Шаг по проценту загрузки	<b>10,00%</b>				
Процент загрузки (от max)	<b>50,00%</b>	60,00%	70,00%	80,00%	100,00%
<b>Выручка</b>	<b>904 800</b>	<b>1 085 760</b>	<b>1 266 720</b>	<b>1 447 680</b>	<b>1 809 600</b>
<b>Постоянные затраты</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>	<b>367 278</b>
Заработная плата	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611
Аренда, коммунальные услуги	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Бухгалтерские услуги	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Вывоз мусора	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Интернет, связь	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Хоз. расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667
<b>Переменные затраты</b>	<b>594 560</b>	<b>713 472</b>	<b>832 384</b>	<b>951 295</b>	<b>1 189 119</b>
Роялти	3 257	3 909	4 560	5 212	6 515
Агентское вознаграждение	556 920	668 304	779 688	891 072	1 113 840
Использование информационной системы	18 096	21 715	25 334	28 954	36 192
Расходные материалы	0	0	0	0	0
Услуги банков	16 286	19 544	22 801	26 058	32 573
<b>Полные затраты</b>	<b>961 837</b>	<b>1 080 749</b>	<b>1 199 661</b>	<b>1 318 573</b>	<b>1 556 397</b>
<b>Прибыль</b>	<b>-57 037</b>	<b>5 011</b>	<b>67 059</b>	<b>129 107</b>	<b>253 203</b>

*Рассчитывается для последнего года планирования*

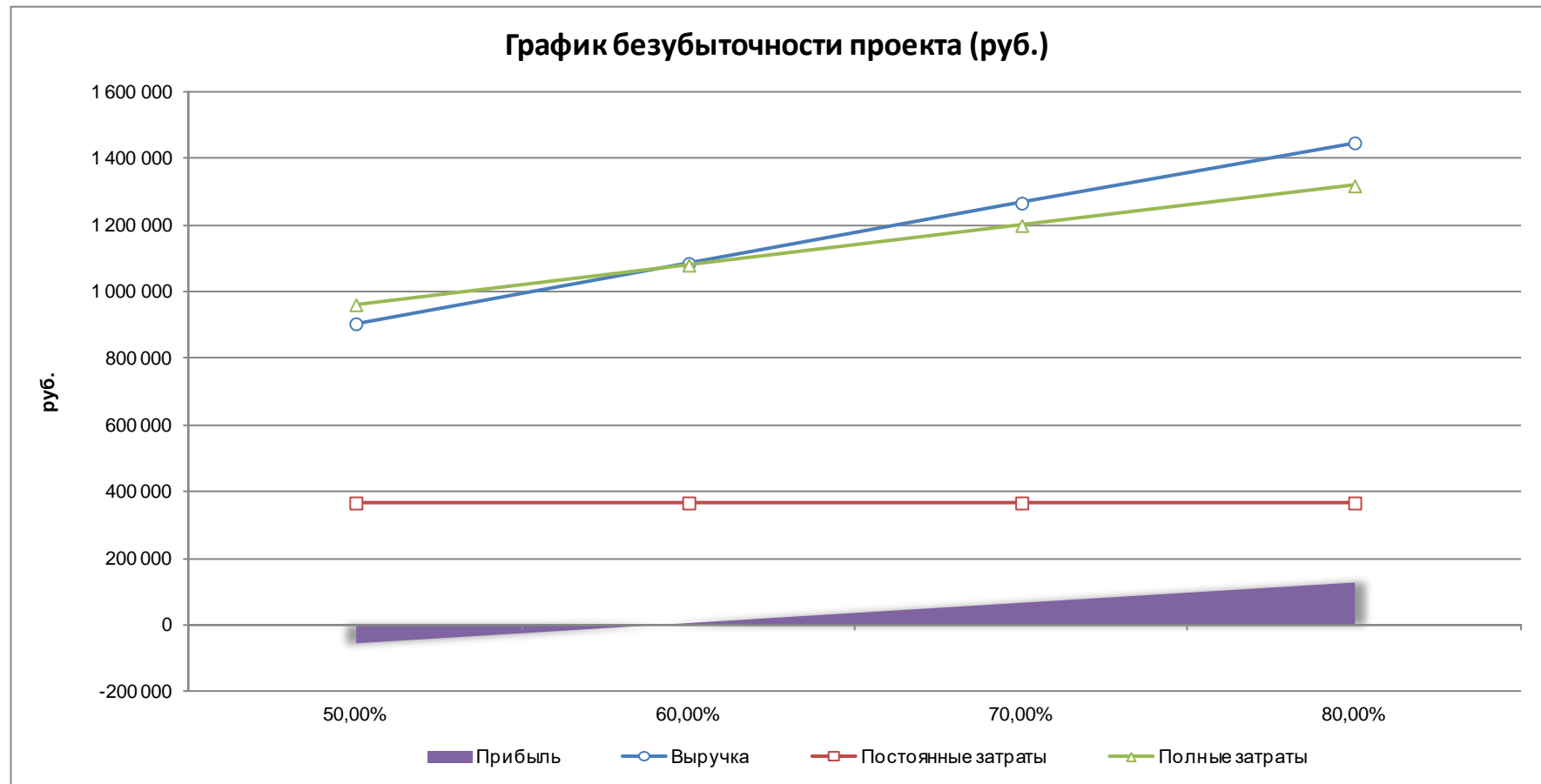
Выручка при 100% загрузке, руб. / месяц	1 809 600
Точка безубыточности, % от загрузки	<b>59,2%</b>
Заказов в месяц	710
Выручка в месяц	1 071 146
Операционный рычаг (X% = доля прибыли в изменении выручки)	34%

Безубыточный объем продаж наступает при достижении **59,2%** от плановой выручки. Превышение точки безубыточности дает рост прибыли **34%** на каждый 1% превышения.

По объему: **710** визитов / месяц.

По выручке: **1 071 146** руб. / месяц.

График 15. Точка безубыточности.



Точка пересечения графиков выручки и полных затрат и является точкой безубыточности.

## 6.2. Анализ чувствительности NPV

Для анализа рисков проекта также проведен анализ чувствительности суммарного NPV с учётом основных фондов к изменению каждого из 5 основных параметров проекта на 10 и 20% как в сторону увеличения, так и уменьшения их значений. При изменении одного параметра остальные параметры проекта сохраняют свои базовые значения.

Основными параметрами для анализа чувствительности NPV выбраны:

1. количество заказов;
2. средний чек;
3. фонд оплаты труда;
4. прямые затраты;
5. инвестиционные затраты.

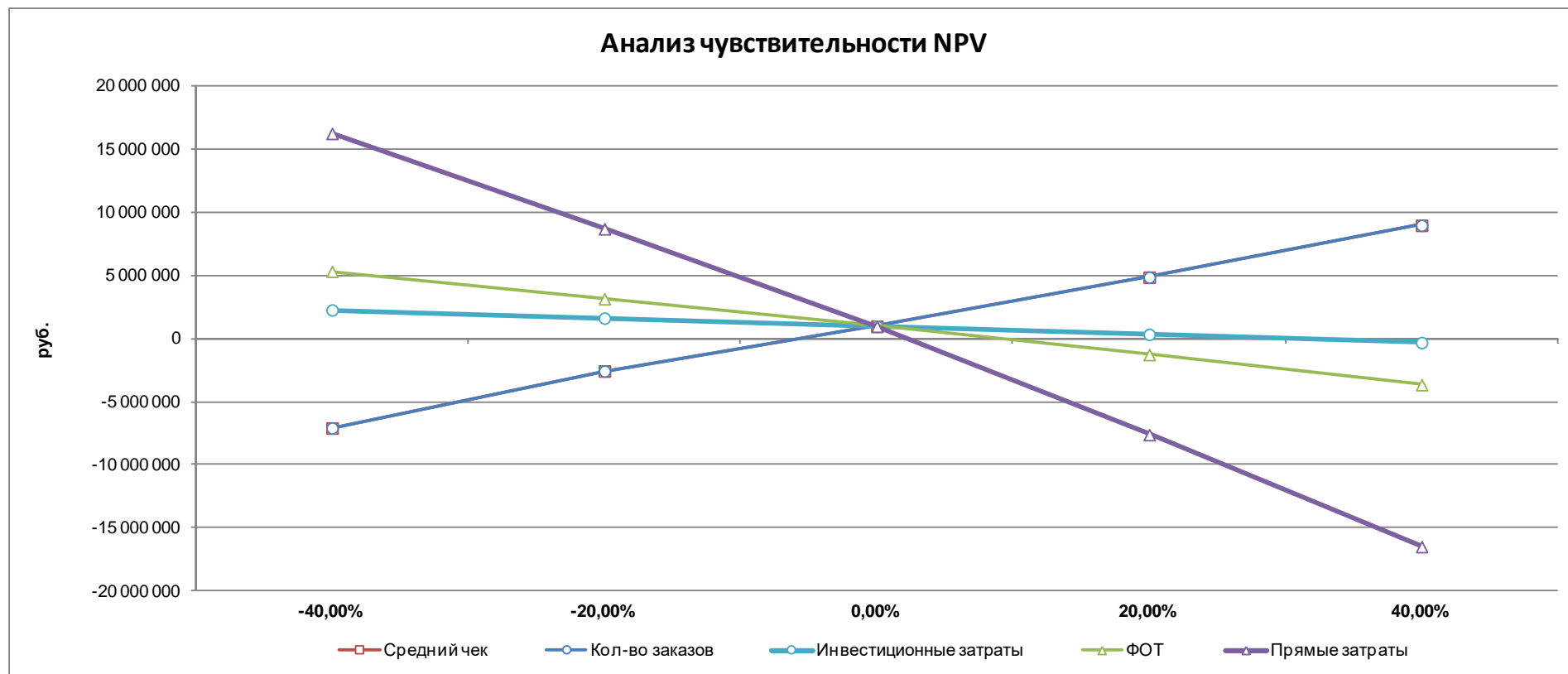
Результаты анализа чувствительности по указанным параметрам приводятся на соответствующем графике ниже.

**Таблица 47. Анализ чувствительности NPV по 5 ключевым параметрам.**

### Анализ чувствительности NPV

Процент изменение параметров	-20,00%	-10,00%	0,00%	10,00%	20,00%
1. Коэффициент изменения параметров	0,80	0,90	1,00	1,10	1,20
Кол-во заказов	720	960	1 200	1 440	1 680
2. NPV проекта на момент его начала	-7 071 941	-2 560 297	983 040	4 864 808	8 973 253
Средний чек	1 410	1 880	2 350	2 820	3 290
3. NPV проекта на момент его начала	-7 071 941	-2 560 297	983 040	4 864 808	8 973 253
ФОТ	1 410	1 880	242 611	2 820	3 290
4. NPV проекта на момент его начала	5 328 536	3 155 721	983 040	-1 262 040	-3 643 913
Прямые затраты	713 472	951 295	1 189 119	1 426 943	1 664 767
5. NPV проекта на момент его начала	16 245 457	8 693 409	983 040	-7 597 243	-16 464 342
Инвестиционные затраты	2 382 000	3 176 000	3 970 000	4 764 000	5 558 000

График 16. Анализ чувствительности NPV.



Как видно из графика, средний чек лаборатории влияет на прибыль практически так же значительно, как и загрузка, а отрицательное влияние на прибыль оказывает, прежде всего, агентское вознаграждение франчайзеру и, в меньшей степени, фонд оплаты труда и стоимость аренды помещения. Возможность сокращения данных статей значительно повышает экономическую эффективность проекта.

Превышение плановых показателей позитивно влияющих факторов значительно улучшают показатели эффективности проекта, превышение плановых показателей негативно влияющих факторов влияют на эффективность незначительно.

Также можно суммировать углы наклона графика для сравнительного анализа интегральных показателей.

При этом уменьшение выручки или загрузки лаборатории более чем **10%** недопустимо и без выработки антикризисных мер **ведет** к отрицательному значению NPV и убыткам.

Таким образом, решающим фактором является стоимость услуг и загрузка лаборатории, а не сокращение затрат на персонал или агентское вознаграждение.

## 7. Финансовый план

### 7.1. Основные предположения к расчетам

При расчете и оценке эффективности каждого инвестиционного проекта разработчики пользуются определенной системой показателей.

Данная система показателей является международной и универсальной для оценки всех типов инвестиционных проектов. Она также рекомендована для оценки инвестиционных проектов, проводимых Всемирным Банком (World Bank) во всем мире.

Все расчеты по данному проекту ведутся в базисных (очищенных от инфляции) ценах. Это облегчит восприятие расчетных данных по проекту. «Руководство по проектному анализу» (Guide to Project Analysis), распространяемое Институтом Экономического Развития Всемирного Банка, также рекомендует использовать постоянные цены, очищенные от инфляции (см. п. V.1.g «Руководства»).

Данная система показателей базируется на денежных потоках инвестиционного проекта, то есть в расчет берутся только «живые» деньги, реально оборачивающиеся на протяжении всего срока реализации проекта.

**Кредитором** называется лицо (банк или другая кредитная организация, имеющая лицензию на осуществление кредитной деятельности), которое зарабатывает прибыль на финансовых рынках путём предоставления денег заёмщикам под проценты. Кредитная процентная ставка должна быть выше ставки рефинансирования Центрального банка РФ на величину, называемую маржой банка (кредитной организации). Согласно Налоговому кодексу РФ, маржа подпадает под налогообложение и поэтому не может быть отрицательной.

**Займодателем** называется лицо (физическое или юридическое), предоставляющее займ (или ссуду) владельцу проекта, в реализации которого займодаделец заинтересован. Займодаделец может предоставлять беспроцентный займ или процентный займ, но по ставке не выше ставки рефинансирования. В этих случаях займодаделец не зарабатывает прибыли непосредственно на займе, не платит налог с процентов, не конкурирует с кредитными организациями и поэтому может не иметь лицензии на осуществление кредитной деятельности.

**Заёмщиком** называется лицо (физическое или юридическое), получающее кредит у кредитной организации или берущее займ (ссуду) у займодателя.

**Инвестором** (соинвестором) называется лицо (физическое или юридическое), которое вкладывает свои или привлечённые деньги (у кредиторов или займодателей) для реализации конкретного инвестиционного проекта под свой предпринимательский риск. При этом инвестор (соинвестор) может либо участвовать в уставном капитале предприятия, реализующего инвестиционный проект, либо не участвовать, но получать доход на вложенный капитал на основе инвестиционного договора.

**Владельцем проекта** называется лицо (юридическое лицо или команда проекта как группа физических и/или юридических лиц), которое обладает всеми технологическими, организационными и юридически значимыми правами и возможностями, необходимыми для реализации проекта. Владелец проекта может выполнять функции владельца предприятия, инвестора проекта, а также привлечь для реализации проекта заёмные средства у своих партнёров, соинвесторов, займодателей и кредиторов. Владелец проекта как предприниматель осуществляет свои функции под свой предпринимательский риск.

Финансовый анализ проекта проводится целью проверить выгодность вложения инвестиционных средств в проект и сравнить эту выгодность с **альтернативными вариантами** использования этих средств.

Простейшей альтернативой является использование денежных средств для получения гарантированного дохода, например, путем помещения денег в банк под проценты. При условно постоянных ценах банковский вклад будет расти заведомо меньшими темпами, чем принятая в расчёте ставка дисконтирования.

Кроме того, на каждом этапе осуществления проекта значение денежного потока характеризуется:

- притоком, равным размеру денежных поступлений на этом этапе;
- оттоком, равным платежам на этом этапе;
- сальдо (чистыми выгодами – ЧВ), равным разности между притоком и оттоком.

### Ставка дисконта

В данном случае **ставка дисконта принята в размере 12% в год** (0,949% в месяц). Дисконтирование денежных потоков – это приведение их значений в различные периоды реализации проекта к их ценности на определенный момент времени. Дисконтирование означает скорость уменьшения стоимости полученных от инвестора средств.

### Чистая выгода (сальдо денежных потоков)

Выручка за минусом всех затрат (притоки денежных потоков за минусом оттоков).

### Прирост чистых выгод

Чистые выгоды по проекту за минусом чистых выгод без проекта (в данном случае чистые выгоды без проекта равны нулю, так как при не внедрении данного проекта предприятие не получило бы никаких денег).

### Дисконтированный прирост чистых выгод

Прирост чистых выгод, скорректированный на сложный процент.

### Дисконтированный прирост чистых выгод нарастающим итогом

Другими словами, это накопленное дисконтированное сальдо денежных потоков. Дисконтированный прирост чистых выгод нарастающим итогом на каждом этапе – это и есть чистый дисконтированный доход (NPV) на этом этапе.

### Чистый дисконтированный доход (NPV – Net Present Value):

$$NPV = \sum_m \phi_m \alpha_m, \text{ где:}$$

$$\alpha_m = \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t^0}}, \text{ где}$$

$E$  – норма дисконта,

$t_m$  - момент окончания  $m$ -го периода (в нашем случае месяца),

$t^0$  - момент приведения (начало первого месяца проекта в нашем случае).

$\phi_m$  - денежный поток (прирост чистых выгод).

NPV – это вся масса денег (прибыль после момента окупаемости капиталовложений), которую мы получим за весь период действия проекта в «сегодняшних» деньгах.

**Все расчеты приведены в рублях.**

## 7.2. План движения денежных средств (cash flow)

Предназначен для расчета денежного потока проекта и оценки его финансовой реализуемости.

Денежный поток проекта рассчитывается на каждом интервале планирования проекта как сальдо притока и оттока денежных средств:

1. **приток:** поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы (продажа основных средств и пр.), увеличение акционерного (уставного) капитала за счет денежных взносов акционеров (учредителей), привлечение заемных средств (кредиты, ссуды, облигации);
2. **отток:** инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления, погашение займов и выплата процентов, выплата дивидендов.

Основным условием финансовой реализуемости проекта считается положительное значение накопленного денежного потока проекта (рассчитанного нарастающим итогом) на каждом интервале планирования проекта. Выполнение данного условия обеспечивается подбором соответствующих источников финансирования, покрывающих дефицит денежных средств на этапе осуществления капитальных затрат и формирования первоначальных оборотных средств.

Накопленное сальдо от основной деятельности по завершению проекта составит **6 273 801** руб., из которых осуществляется возврат инвестиций и получение прибыли.

Данные отчета представлены далее по годам на период планирования.

**Таблица 48. План движения денежных средств по годам, 2023-2028 гг.**

все расчеты в рублях						
	<b>Итого, руб.</b>	<b>2023/2024</b>	<b>2024/2025</b>	<b>2025/2026</b>	<b>2026/2027</b>	<b>2027/2028</b>
Порядковый номер года		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<b>ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>						
<b>Поступления от основной деятельности</b>	92 289 600	10 556 000	17 191 200	21 112 000	21 715 200	21 715 200
<b>Выбытия на текущую деятельность:</b>	86 015 799	11 180 225	16 314 656	19 205 857	19 657 530	19 657 530
Текущие затраты	21 592 105	3 946 110	4 423 999	4 407 332	4 407 332	4 407 332
Прямые затраты	60 091 070	6 613 849	11 093 858	13 844 499	14 269 432	14 269 432
УСН Доходы-Расходы	1 347 326	105 560	179 151	336 378	363 118	363 118
Страховые взносы	2 985 298	514 707	617 648	617 648	617 648	617 648
<b>Сальдо от основной деятельности</b>	6 273 801	-624 225	876 544	1 906 143	2 057 670	2 057 670
<b>Сальдо от основной деятельности, накопл.</b>		<b>-624 225</b>	<b>252 319</b>	<b>2 158 462</b>	<b>4 216 131</b>	<b>6 273 801</b>
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>	0					
<b>Поступления инвестиций:</b>	3 970 000	3 970 000	0	0	0	0
Вложения	3 970 000	3 970 000	0	0	0	0
<b>Выбытия на инвестиционную деятельность:</b>	3 249 100	3 249 100	0	0	0	0
1. ПРОЕКТ	79 100	79 100	0	0	0	0
2. ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС	400 000	400 000	0	0	0	0
3. РЕМОНТ	1 350 000	1 350 000	0	0	0	0
4. ОСНАЩЕНИЕ	1 300 000	1 300 000	0	0	0	0
5. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ	120 000	120 000	0	0	0	0
6. РАСХОДНИКИ	0	0	0	0	0	0
7. ПРОЧЕЕ	0	0	0	0	0	0
<b>ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>						
<b>Поступления инвестиций:</b>	3 970 000	3 970 000	0	0	0	0
Вложения	3 970 000	3 970 000	0	0	0	0
<b>Выбытия на финансовую деятельность:</b>	3 970 000	0	827 083	1 985 000	1 157 917	0
Уплата процентов	0	0	0	0	0	0
Возврат основной суммы долга	3 970 000	0	827 083	1 985 000	1 157 917	0
<b>Остатки ДС на счете, руб.</b>	<b>3 024 701</b>	96 675	49 461	-78 857	899 753	2 057 670
<b>Остатки ДС на счете накопл. итогом, руб.</b>		<b>96 675</b>	<b>146 136</b>	<b>67 278</b>	<b>967 031</b>	<b>3 024 701</b>

Таким образом, за период планирования чистая прибыль составит **3 024 701 руб.**

График 17. Выручка и чистая прибыль (руб.).

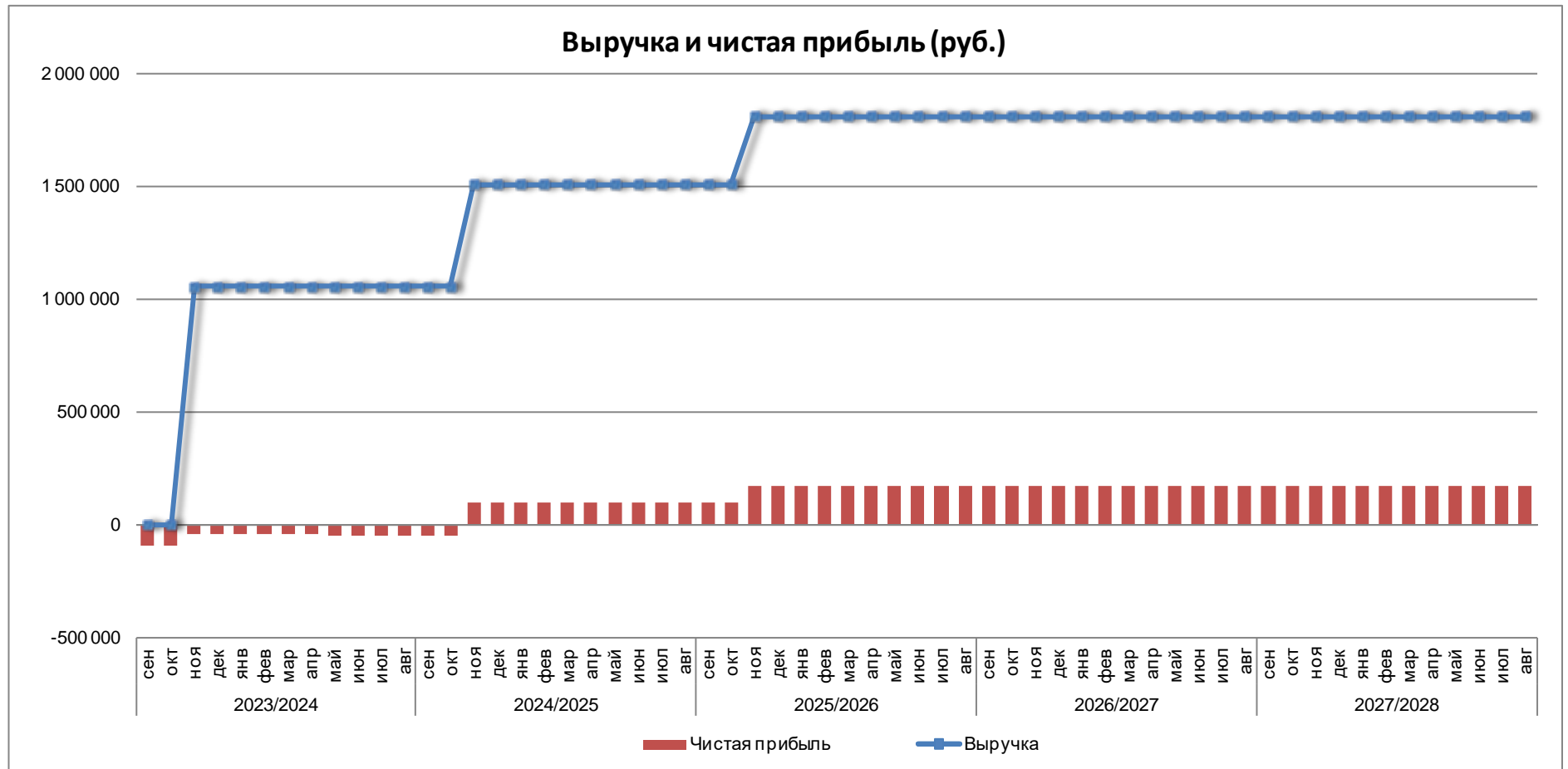
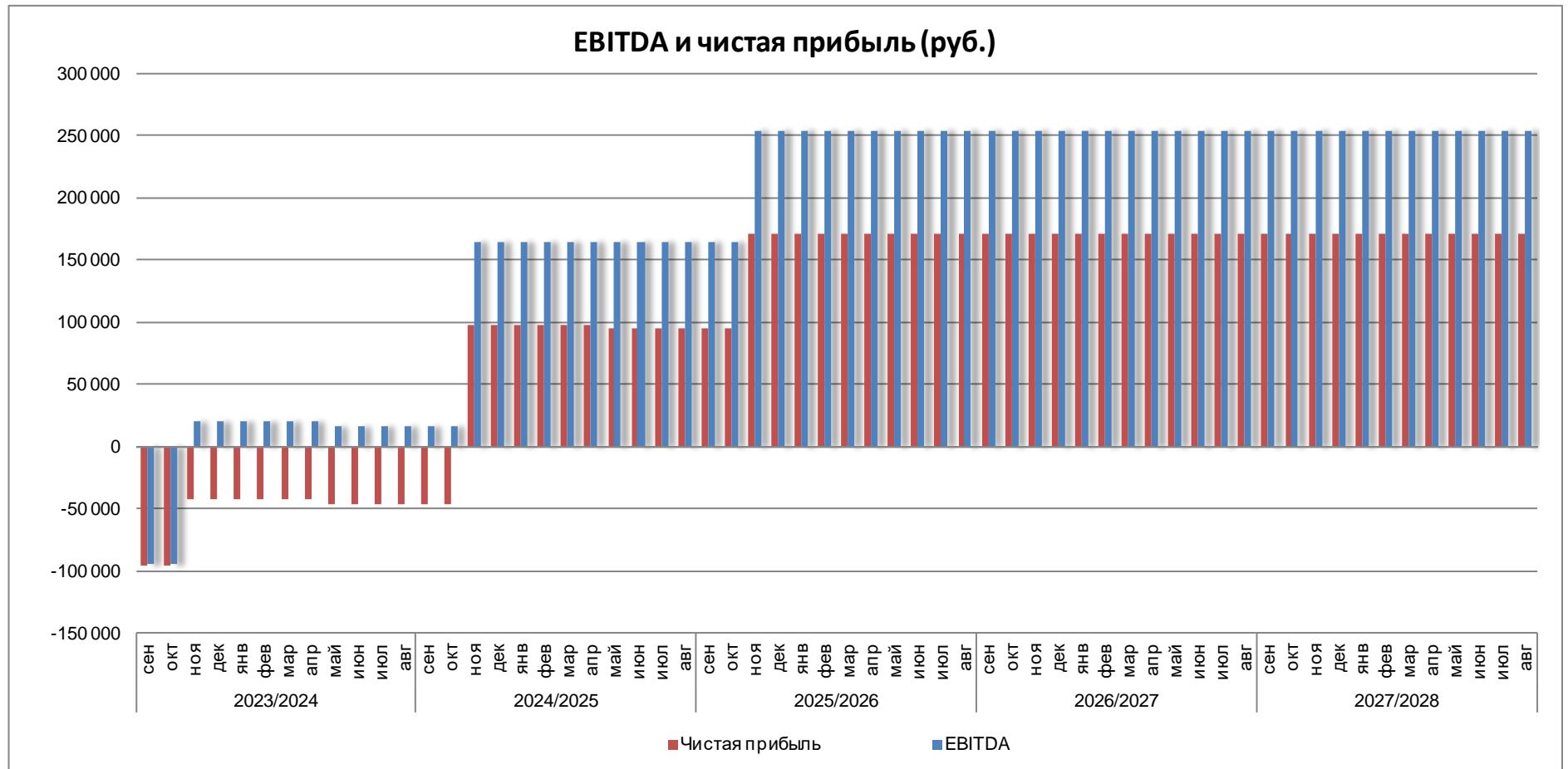


График 18. EBITDA и чистая прибыль (руб.).



### 7.3. План прибылей и убытков (P&L)

Представляет собой самую привычную форму финансовой оценки (форма №2 приложения к балансу предприятия). Назначение этой формы – анализ на каждом интервале планирования соотношения доходов предприятия (проекта), относимых в соответствии с учетной политикой предприятия к данному периоду, со связанными с ними расходами, а также налоговыми выплатами и дивидендами.

Отчет (прогноз) о прибылях и убытках необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся наряду с амортизацией одним из основных источников денежных средств для возврата займов, привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта.

**Таблица 49. План прибылей и убытков по годам, 2023-2028 гг.**

все расчеты в рублях						
	Итого, руб.	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Порядковый номер года		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<b>Поступления от основной деятельности</b>	<b>92 289 600</b>	10 556 000	17 191 200	21 112 000	21 715 200	21 715 200
<b>Выбытия на текущую деятельность:</b>	<b>84 668 473</b>	11 074 665	16 135 504	18 869 479	19 294 412	19 294 412
Текущие затраты	7 520 667	1 520 000	1 512 667	1 496 000	1 496 000	1 496 000
Прямые затраты	60 091 070	6 613 849	11 093 858	13 844 499	14 269 432	14 269 432
ФОТ	14 071 438	2 426 110	2 911 332	2 911 332	2 911 332	2 911 332
Страховые взносы	2 985 298	514 707	617 648	617 648	617 648	617 648
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Земельный налог	0	0	0	0	0	0
Транспортный налог	0	0	0	0	0	0
Амортизация	0	0	0	0	0	0
Проценты начисленные	0	0	0	0	0	0
<b>Прибыль от текущей деятельности</b>	<b>7 621 127</b>	<b>-518 665</b>	<b>1 055 696</b>	<b>2 242 521</b>	<b>2 420 788</b>	<b>2 420 788</b>
УСН Доходы-Расходы	1 347 326	105 560	179 151	336 378	363 118	363 118
<b>Чистая прибыль</b>	<b>6 273 801</b>	<b>-624 225</b>	<b>876 544</b>	<b>1 906 143</b>	<b>2 057 670</b>	<b>2 057 670</b>
<b>Чистая прибыль накопл.</b>		-624 225	252 319	2 158 462	4 216 131	6 273 801
<b>Рентабельность, %</b>	6,8%	0%	5%	9%	9%	9%

**Таблица 50. Сводные показатели ОПУ.**

Прибыль (до вычета налога на прибыль)	7 621 127
Текущие расходы с амортиз. и налогами без НДС	84 668 473
Сумма НДС	0
Себестоимость	84 668 473
Рентабельность по прибыли	9,00%
Налог на прибыль	1 347 326
Чистая прибыль	6 273 801
<b>Рентабельность по чистой прибыли</b>	<b>6,8%</b>

**График 19. Рентабельность по чистой прибыли (%).**

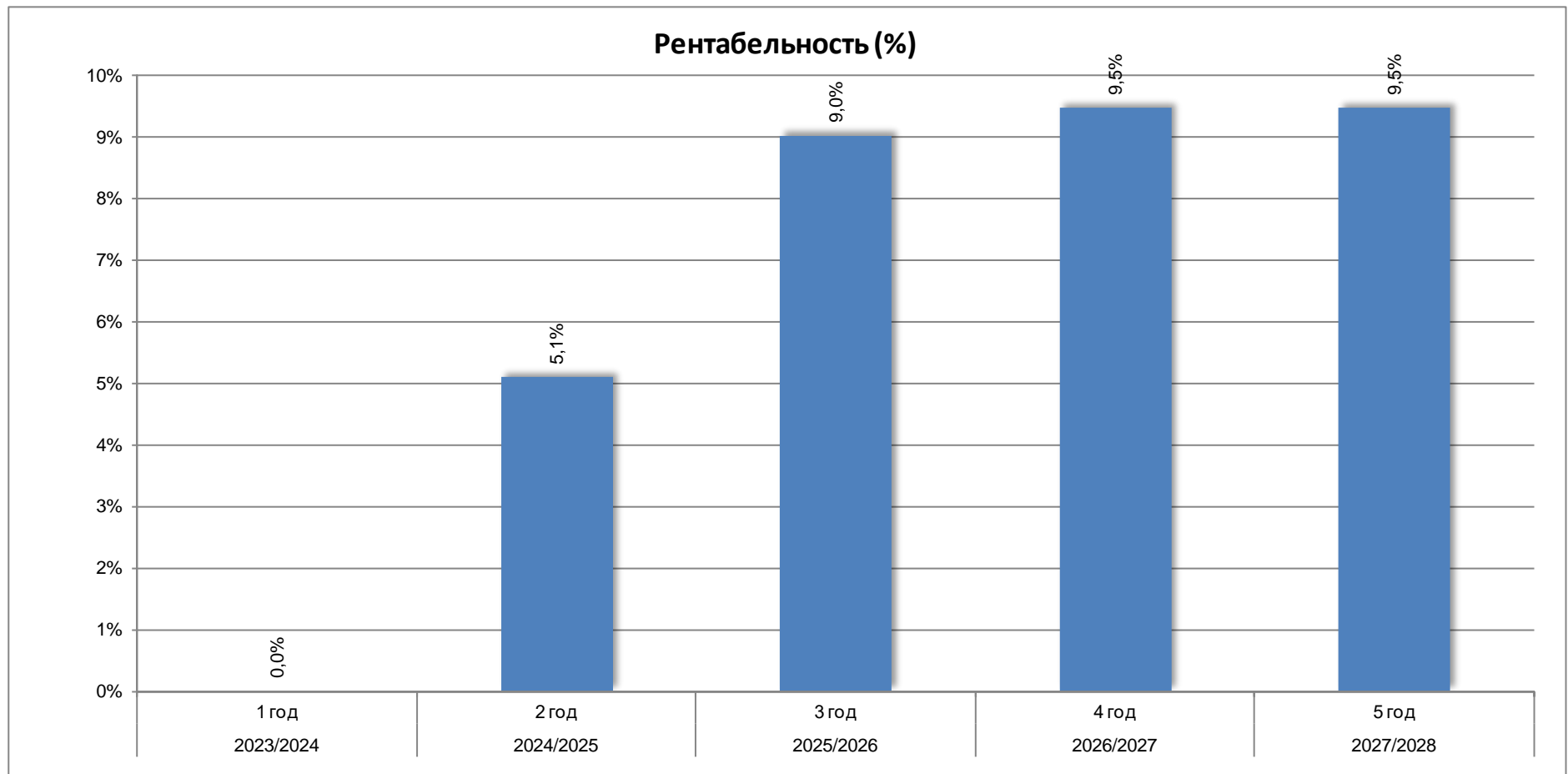


График 20. Выручка, затраты, прибыль (руб.).

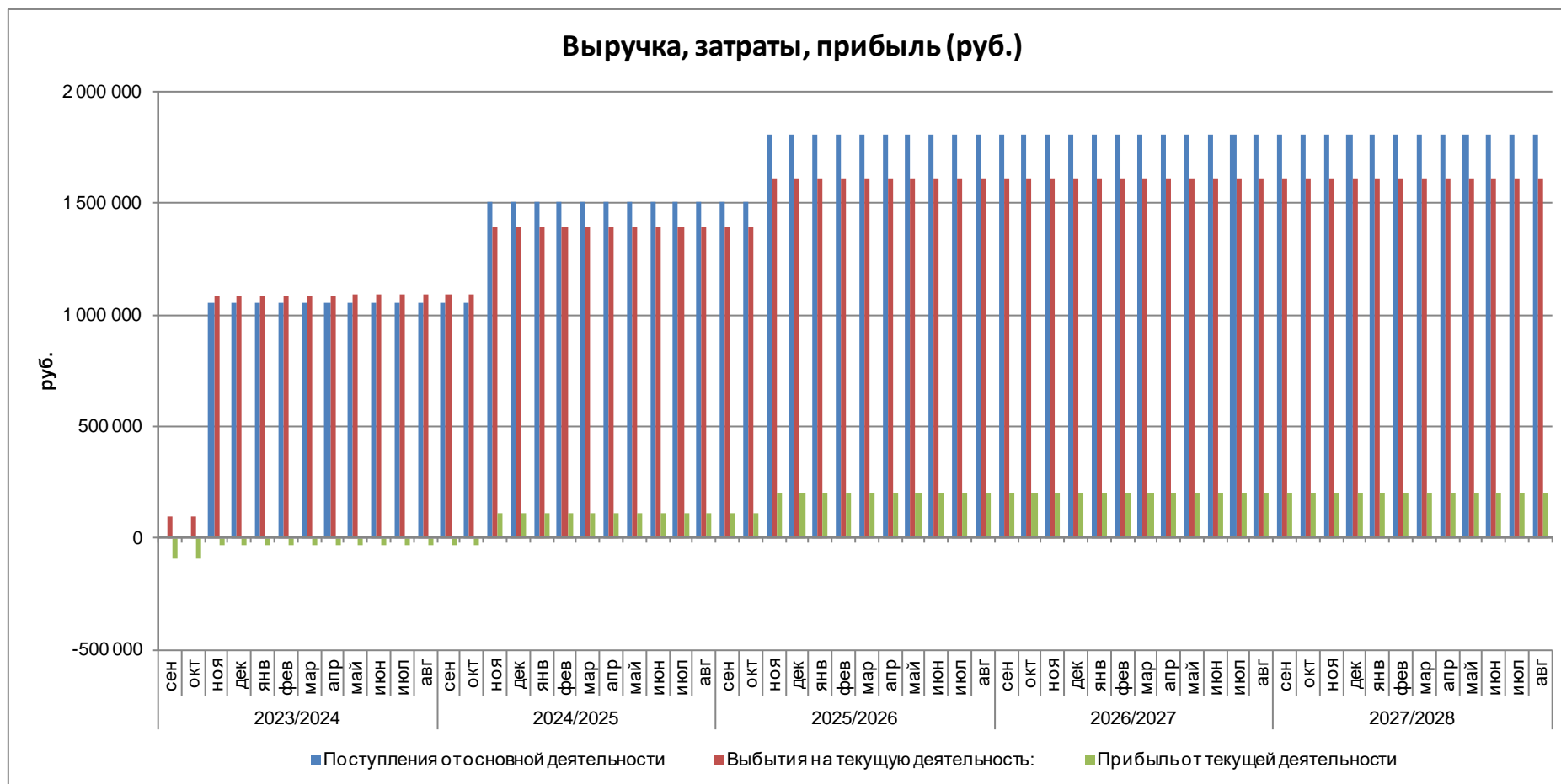


График 21. Динамика чистой прибыли (руб.).

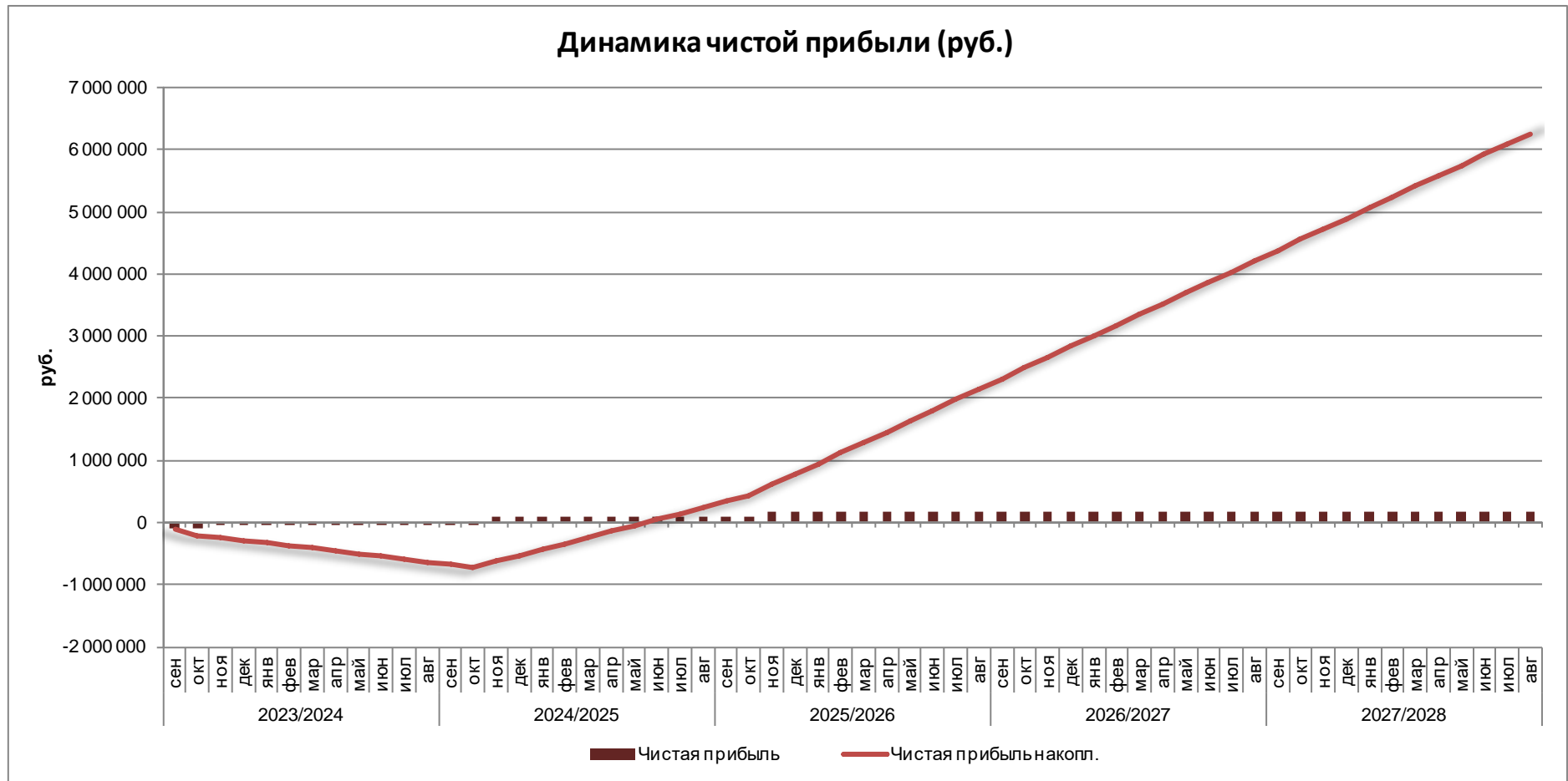
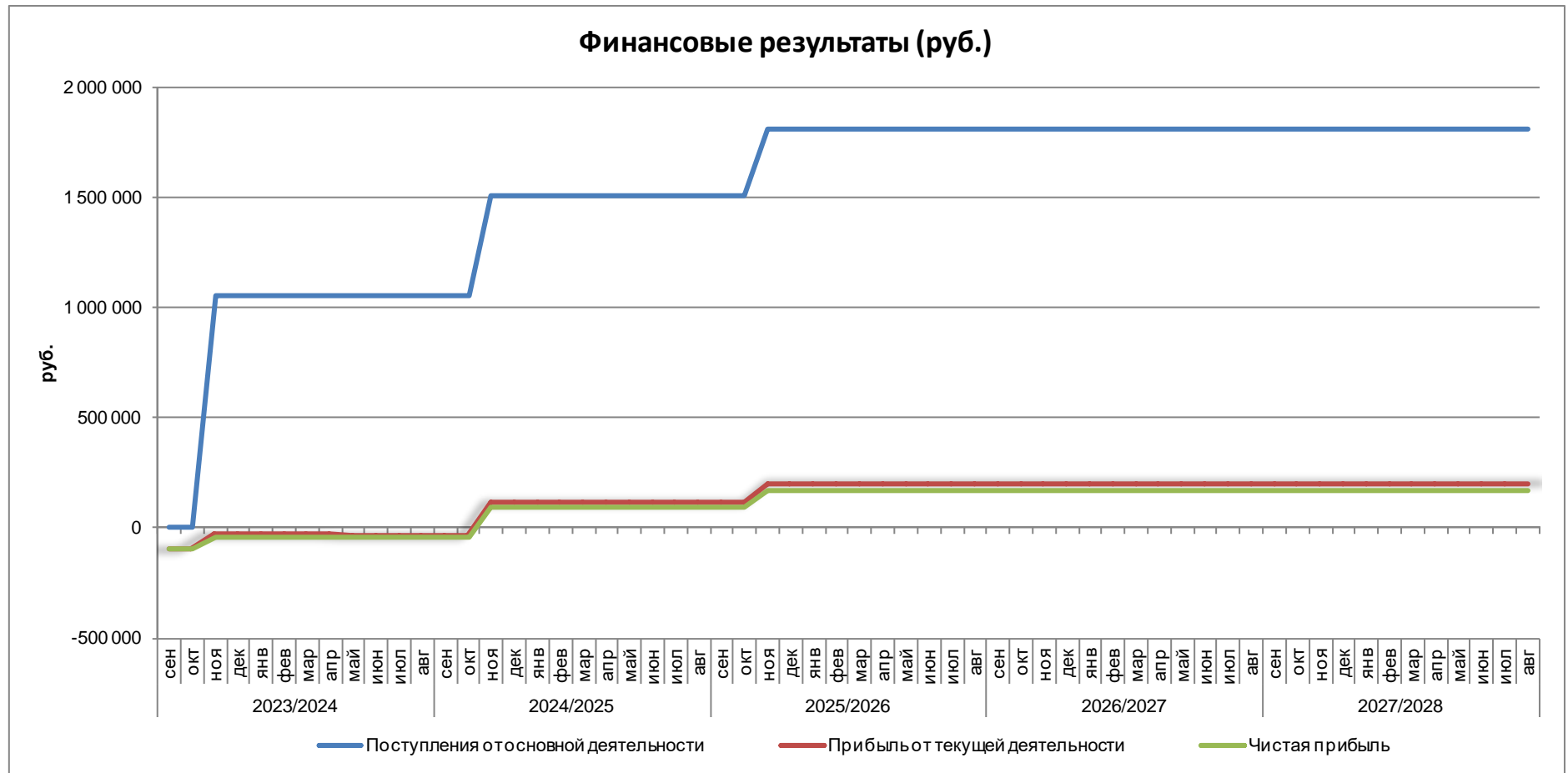


График 22. Финансовые результаты (руб.).



#### 7.4. Налогообложение

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

- **УСН «Доходы – Расходы»** по ставке **15%**;
- **страховые взносы** по ставке **30,2%** на сумму ФОТ в размере МРОТ (**24 801** руб. / месяц для Москвы) и по ставке **15%** на сумму ФОТ, превышающую МРОТ.

При выходе на проектную мощность налогообложение составит в среднем по **81 731** руб. / месяц.

**Диаграмма 12. Структура налоговых отчислений (%).**



Как видно из диаграммы, основная доля отчислений приходится на страховые взносы – **68,9%**.

Налоговые отчисления в динамике и по видам налогов приведены далее.

**Таблица 51. Налогообложение ежемесячно, 2023-2028 гг., руб.**

все расчеты в рублях	Текущие налоги начисленные											
	2023/2024											
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
УСН Доходы-Расходы	0	0	10 556	10 556	10 556	10 556	10 556	10 556	10 556	10 556	10 556	10 556
Страховые взносы	0	0	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471
<b>Итого налоги, руб.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>
НДФЛ	0	0	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539

все расчеты в рублях	Текущие налоги начисленные											
	2024/2025											
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
УСН Доходы-Расходы	10 556	10 556	15 080	15 080	15 080	15 080	15 080	15 080	16 890	16 890	16 890	16 890
Страховые взносы	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471
<b>Итого налоги, руб.</b>	<b>62 027</b>	<b>62 027</b>	<b>66 551</b>	<b>66 551</b>	<b>66 551</b>	<b>66 551</b>	<b>66 551</b>	<b>66 551</b>	<b>68 360</b>	<b>68 360</b>	<b>68 360</b>	<b>68 360</b>
НДФЛ	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539

все расчеты в рублях	Текущие налоги начисленные											
	2025/2026											
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
УСН Доходы-Расходы	16 890	16 890	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260
Страховые взносы	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471
<b>Итого налоги, руб.</b>	<b>68 360</b>	<b>68 360</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>
НДФЛ	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539

все расчеты в рублях	Текущие налоги начисленные											
	2026/2027											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
УСН Доходы-Расходы	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260
Страховые взносы	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471
<b>Итого налоги, руб.</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>
НДФЛ	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539

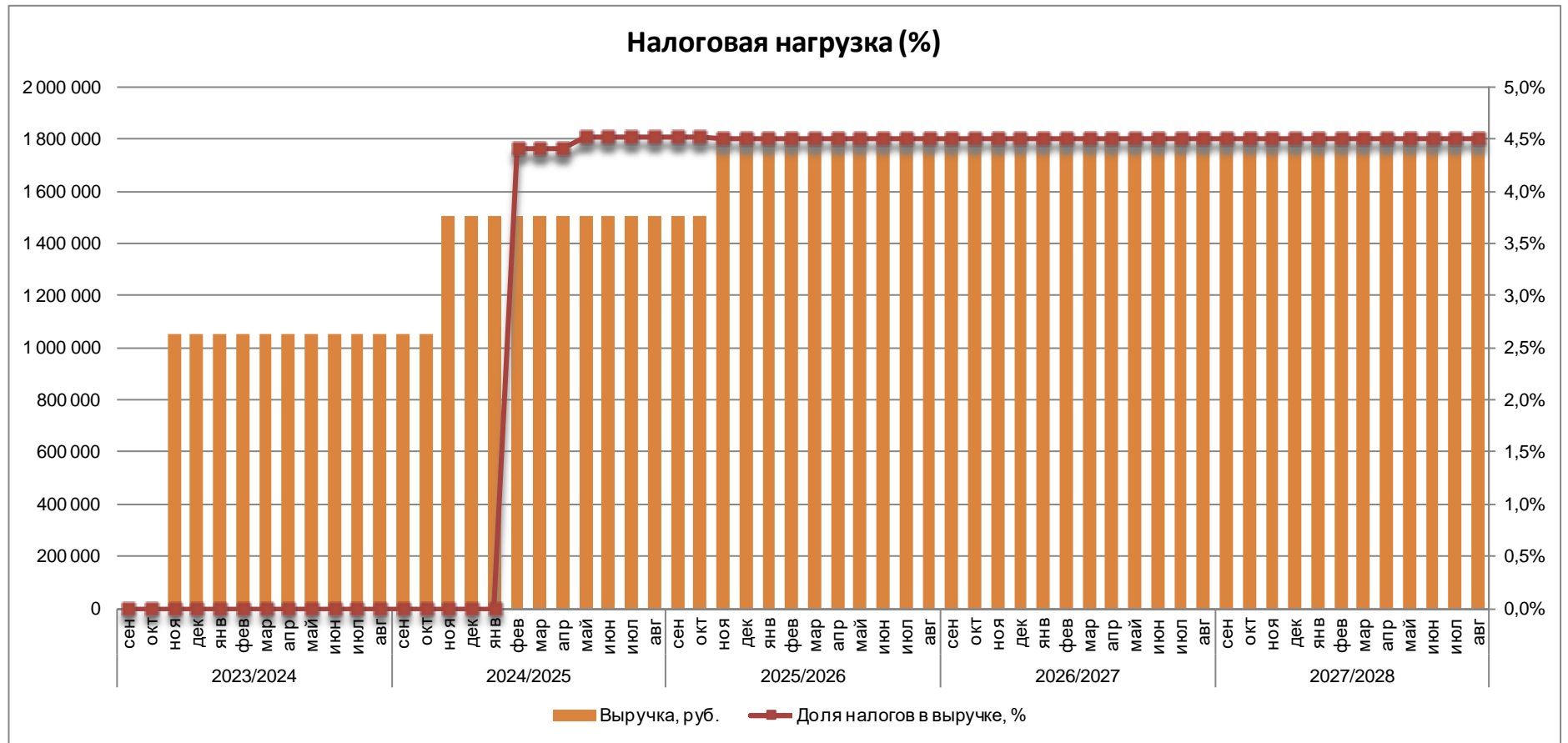
все расчеты в рублях	Текущие налоги начисленные												
	2027/2028												
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	Итого, руб.
Порядковый номер месяца	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
УСН Доходы-Расходы	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	1 347 326
Страховые взносы	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	51 471	2 985 298
<b>Итого налоги, руб.</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>81 731</b>	<b>4 332 624</b>
НДФЛ	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	31 539	1 829 287

Таблица 52. Налогообложение по годам, 2024-2033 гг.

все расчеты в рублях	Итого, руб.	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Порядковый номер года						
УСН Доходы-Расходы	1 347 326	105 560	179 151	336 378	363 118	363 118
Страховые взносы	2 985 298	514 707	617 648	617 648	617 648	617 648
<b>Итого налоги, руб.</b>	<b>4 332 624</b>	<b>620 267</b>	<b>796 799</b>	<b>954 026</b>	<b>980 766</b>	<b>980 766</b>
НДФЛ	1 829 287	315 394	378 473	378 473	378 473	378 473

При выходе на проектную мощность налогообложение составит в среднем по **980 766** руб. / год, что соответствует в среднем по **81 731** руб. / месяц.

График 23. Налоговая нагрузка (%).



Доля налогов в выручке: **4,7%** (при доле <20% оптимизация не планируется).

### 7.5. Доходы займодателя

Привлечение инвестиций планируется за счет средств инвестора в 1-м и 2-м месяце от начала проекта; возврат транша производится в течение 24 месяцев – с 20-го по 43-й месяц планирования включительно.

Таким образом, **срок окупаемости проекта** составляет **43** месяца (3,6 года).

При этом планируется, что у инвестора будет сформирован **резерв** в размере не менее **20%** от суммы инвестиций на случай инфляционного роста цен, непредвиденных затрат по СМР, увеличения срока открытия лаборатории и т.д.

После возврата 100% инвестиций инвестор бессрочно получает соответствующую долю от чистой прибыли в качестве бонуса за предоставление финансирования.

**Таблица 53. Привлечение и возврат вложенных средств ежемесячно, 2024-2023 гг.**

все расчеты в рублях	Кредиты											
	2023/2024											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Поступление 1 транша</b>	<b>3 970 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Уплата процентов по траншу	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат основной суммы долга	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные платежи по траншу	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Текущий остаток долга</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>

все расчеты в рублях	Кредиты											
	2024/2025											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
<b>Поступление 1 транша</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Уплата процентов по траншу	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат основной суммы долга	0	0	0	0	0	0	0	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417
Суммарные платежи по траншу	0	0	0	0	0	0	0	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417
<b>Текущий остаток долга</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 970 000</b>	<b>3 804 583</b>	<b>3 639 167</b>	<b>3 473 750</b>	<b>3 308 333</b>	<b>3 142 917</b>

все расчеты в рублях	Кредиты											
	2025/2026											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
<b>Поступление 1 транша</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Уплата процентов по траншу	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат основной суммы долга	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417
Суммарные платежи по траншу	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417
<b>Текущий остаток долга</b>	<b>2 977 500</b>	<b>2 812 083</b>	<b>2 646 667</b>	<b>2 481 250</b>	<b>2 315 833</b>	<b>2 150 417</b>	<b>1 985 000</b>	<b>1 819 583</b>	<b>1 654 167</b>	<b>1 488 750</b>	<b>1 323 333</b>	<b>1 157 917</b>

все расчеты в рублях	Кредиты												Итого, руб.
	2026/2027												
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	
Порядковый номер месяца	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	
<b>Поступление 1 транша</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3 970 000</b>
Уплата процентов по траншу	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат основной суммы долга	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	0	0	0	0	0	3 970 000
Суммарные платежи по траншу	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	165 417	0	0	0	0	0	3 970 000
<b>Текущий остаток долга</b>	<b>992 500</b>	<b>827 083</b>	<b>661 667</b>	<b>496 250</b>	<b>330 833</b>	<b>165 417</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

График 24. Получение и погашение долга (руб.).

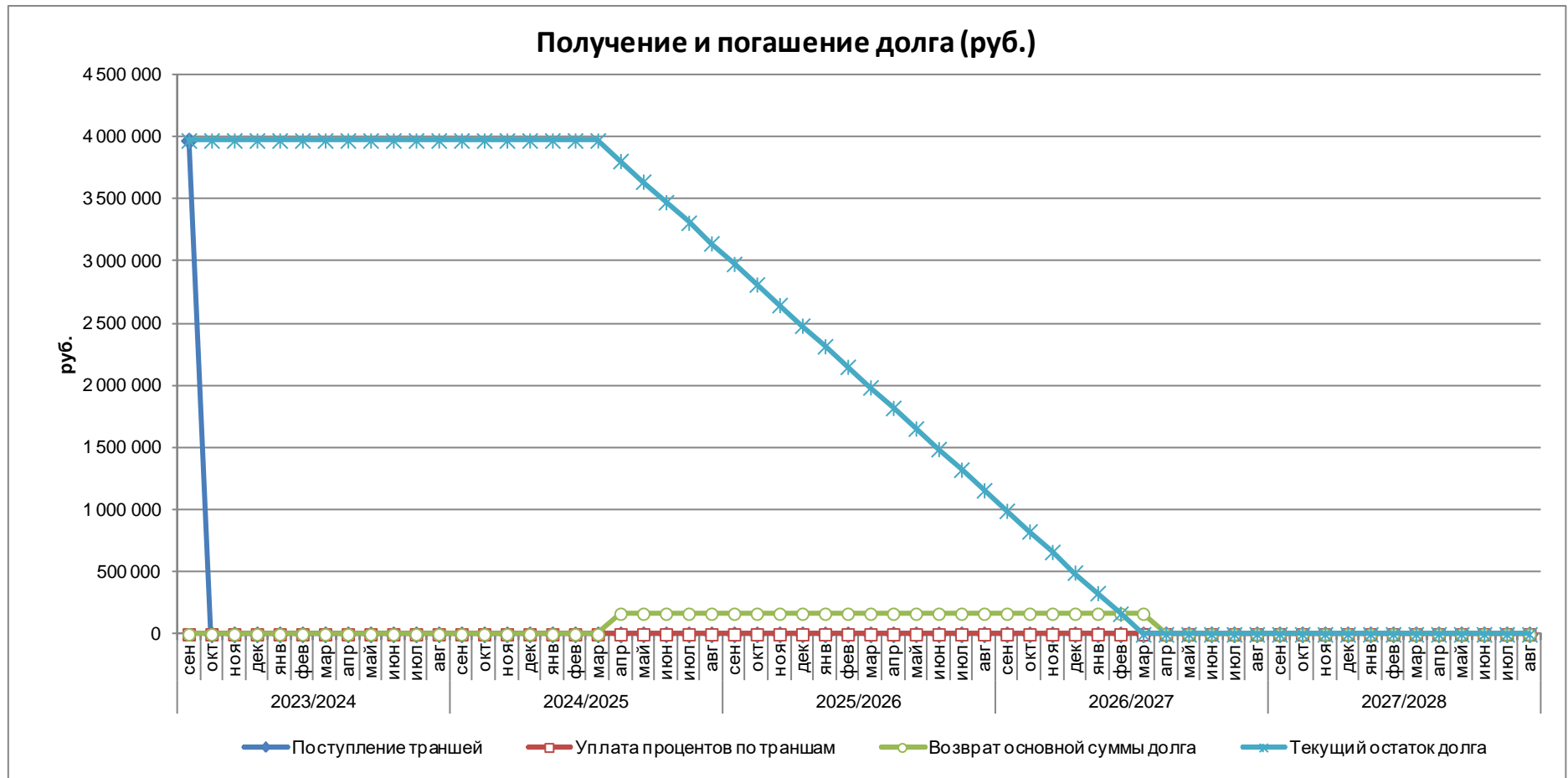


График 25. Обслуживание долга (руб.).



## 7.6. Доходы инвестора

Доход от основной деятельности – это источник для погашения долга, выплат премий персоналу, оплаты дополнительных необходимых расходов, реинвестирования средства в развитие предприятия. Остальные денежные средства поступают в распоряжение владельцев проекта (команды проекта) в качестве собственного резерва оборотных средств и прибыли, распределяемой между членами команды проекта в соответствии с договором между ними с учетом распределения их обязанностей по проекту.

NPV по деньгам это показатель того, что предприятие гарантированно расплатится со всеми долгами, включая собственные средства владельца проекта и средства партнера. Если определять NPV безотносительно к тому, перед кем возникает у предприятия задолженность, то положительная величина NPV означает сумму, которую заработает сам владелец проекта от реализации проекта.

Важно отметить, что NPV означает величину дохода за прогнозный период. При рентабельном, экономически эффективном проекте предприятию хватает дохода, чтобы гарантированно расплатиться с банком или инвестором.

Кроме того, имеется резерв для расчетов с банком за счет собственной доли в проекте.

**Таблица 54. Показатели эффективности инвестиций.**

Показатель	Значение	Размер-ть
Годовая ставка дисконтирования в номинальных ценах	12,0%	%/год
<b>NPV</b> проекта на момент его начала	<b>983 040</b>	руб.
<b>PI</b> проекта = $1 + NPV / DSI$ = коэф. возврата инвестиций	<b>1,305</b>	б/р
<b>IRR</b> проекта (максимальная ставка дисконтирования)	<b>20,96</b>	%
Период окупаемости по денежным потокам (дисконтированный)	51	месяц
Период окупаемости по денежным потокам (дисконтированный)	4,3	год

Минимумом принятия решения обычно считается значение  $PI > 1,1$  и  $IRR >$  ставки дисконтирования.

**Таблица 55. NPV проекта и недисконтированный денежный поток, 2023-2028 гг., руб.**

все расчеты в рублях	ОПУ											
	2023/2024											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Инвестиционные затраты + % по кредиту	479 100	2 770 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо от основной деятельности	-95 000	-95 000	-41 902	-41 902	-41 902	-41 902	-41 902	-41 902	-45 703	-45 703	-45 703	-45 703
<i>Коэффициент дисконтирования</i>	<i>1,0000</i>	<i>0,9906</i>	<i>0,9813</i>	<i>0,9721</i>	<i>0,9629</i>	<i>0,9539</i>	<i>0,9449</i>	<i>0,9360</i>	<i>0,9272</i>	<i>0,9185</i>	<i>0,9099</i>	<i>0,9013</i>
<b>Денежный поток проекта</b>	<b>-574 100</b>	<b>-2 865 000</b>	<b>-41 902</b>	<b>-41 902</b>	<b>-41 902</b>	<b>-41 902</b>	<b>-41 902</b>	<b>-41 902</b>	<b>-45 703</b>	<b>-45 703</b>	<b>-45 703</b>	<b>-45 703</b>
Недисконтированный денежный поток накопл.	-574 100	-3 439 100	-3 481 002	-3 522 905	-3 564 807	-3 606 710	-3 648 612	-3 690 515	-3 736 217	-3 781 920	-3 827 623	-3 873 325
<b>Дисконтированный денежный поток</b>	<b>-574 100</b>	<b>-2 838 070</b>	<b>-41 118</b>	<b>-40 732</b>	<b>-40 349</b>	<b>-39 970</b>	<b>-39 594</b>	<b>-39 222</b>	<b>-42 377</b>	<b>-41 979</b>	<b>-41 584</b>	<b>-41 193</b>
Дисконтированный денежный поток накопл.	-574 100	-3 412 170	-3 453 289	-3 494 020	-3 534 370	-3 574 339	-3 613 933	-3 653 155	-3 695 532	-3 737 511	-3 779 095	-3 820 288
<b>Дисконтированные инвестиции в проект</b>	<b>479 100</b>	<b>2 743 963</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

все расчеты в рублях	ОПУ											
	2024/2025											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Инвестиционные затраты + % по кредиту	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо от основной деятельности	-45 703	-45 703	97 519	97 519	97 519	97 519	97 519	97 519	95 709	95 709	95 709	95 709
<i>Коэффициент дисконтирования</i>	<i>0,8929</i>	<i>0,8845</i>	<i>0,8762</i>	<i>0,8679</i>	<i>0,8598</i>	<i>0,8517</i>	<i>0,8437</i>	<i>0,8357</i>	<i>0,8279</i>	<i>0,8201</i>	<i>0,8124</i>	<i>0,8048</i>
<b>Денежный поток проекта</b>	<b>-45 703</b>	<b>-45 703</b>	<b>97 519</b>	<b>97 519</b>	<b>97 519</b>	<b>97 519</b>	<b>97 519</b>	<b>97 519</b>	<b>95 709</b>	<b>95 709</b>	<b>95 709</b>	<b>95 709</b>
Недисконтированный денежный поток накопл.	-3 919 028	-3 964 730	-3 867 212	-3 769 693	-3 672 174	-3 574 655	-3 477 136	-3 379 617	-3 283 908	-3 188 199	-3 092 490	-2 996 781
<b>Дисконтированный денежный поток</b>	<b>-40 806</b>	<b>-40 422</b>	<b>85 441</b>	<b>84 638</b>	<b>83 843</b>	<b>83 054</b>	<b>82 274</b>	<b>81 500</b>	<b>79 236</b>	<b>78 491</b>	<b>77 753</b>	<b>77 023</b>
Дисконтированный денежный поток накопл.	-3 861 094	-3 901 516	-3 816 075	-3 731 437	-3 647 594	-3 564 540	-3 482 266	-3 400 765	-3 321 529	-3 243 038	-3 165 285	-3 088 262
<b>Дисконтированные инвестиции в проект</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

	ОПУ											
все расчеты в рублях	2025/2026											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Инвестиционные затраты + % по кредиту	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо от основной деятельности	95 709	95 709	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472
<i>Коэффициент дисконтирования</i>	<i>0,7972</i>	<i>0,7897</i>	<i>0,7823</i>	<i>0,7749</i>	<i>0,7676</i>	<i>0,7604</i>	<i>0,7533</i>	<i>0,7462</i>	<i>0,7392</i>	<i>0,7322</i>	<i>0,7254</i>	<i>0,7185</i>
<b>Денежный поток проекта</b>	<b>95 709</b>	<b>95 709</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>
Недисконтированный денежный поток накопл.	-2 901 072	-2 805 363	-2 633 890	-2 462 418	-2 290 946	-2 119 473	-1 948 001	-1 776 528	-1 605 056	-1 433 583	-1 262 111	-1 090 638
<b>Дисконтированный денежный поток</b>	<b>76 299</b>	<b>75 581</b>	<b>134 139</b>	<b>132 878</b>	<b>131 629</b>	<b>130 392</b>	<b>129 166</b>	<b>127 952</b>	<b>126 750</b>	<b>125 558</b>	<b>124 378</b>	<b>123 209</b>
Дисконтированный денежный поток накопл.	-3 011 963	-2 936 382	-2 802 243	-2 669 364	-2 537 735	-2 407 343	-2 278 177	-2 150 225	-2 023 475	-1 897 917	-1 773 539	-1 650 330
<b>Дисконтированные инвестиции в проект</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

	ОПУ											
все расчеты в рублях	2026/2027											
	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг
Порядковый номер месяца	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Инвестиционные затраты + % по кредиту	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо от основной деятельности	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472
<i>Коэффициент дисконтирования</i>	<i>0,7118</i>	<i>0,7051</i>	<i>0,6985</i>	<i>0,6919</i>	<i>0,6854</i>	<i>0,6790</i>	<i>0,6726</i>	<i>0,6662</i>	<i>0,6600</i>	<i>0,6538</i>	<i>0,6476</i>	<i>0,6415</i>
<b>Денежный поток проекта</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>
Недисконтированный денежный поток накопл.	-919 166	-747 693	-576 221	-404 748	-233 276	-61 803	109 669	281 141	452 614	624 086	795 559	967 031
<b>Дисконтированный денежный поток</b>	<b>122 051</b>	<b>120 903</b>	<b>119 767</b>	<b>118 641</b>	<b>117 526</b>	<b>116 421</b>	<b>115 327</b>	<b>114 243</b>	<b>113 169</b>	<b>112 105</b>	<b>111 052</b>	<b>110 008</b>
Дисконтированный денежный поток накопл.	-1 528 280	-1 407 376	-1 287 609	-1 168 968	-1 051 442	-935 020	-819 693	-705 450	-592 281	-480 175	-369 124	-259 116
<b>Дисконтированные инвестиции в проект</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

все расчеты в рублях	ОПУ												Итого, руб.
	2027/2028												
	сен	окт	ноя	дек	январ	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	
Порядковый номер месяца	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
Инвестиционные затраты + % по кредиту	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3 249 100
Сальдо от основной деятельности	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	171 472	6 273 801
<i>Коэффициент дисконтирования</i>	<i>0,6355</i>	<i>0,6295</i>	<i>0,6236</i>	<i>0,6178</i>	<i>0,6120</i>	<i>0,6062</i>	<i>0,6005</i>	<i>0,5949</i>	<i>0,5893</i>	<i>0,5837</i>	<i>0,5782</i>	<i>0,5728</i>	
<b>Денежный поток проекта</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>171 472</b>	<b>3 024 701</b>
Недисконтированный денежный поток накопл.	1 138 504	1 309 976	1 481 449	1 652 921	1 824 394	1 995 866	2 167 339	2 338 811	2 510 284	2 681 756	2 853 229	3 024 701	
<b>Дисконтированный денежный поток</b>	<b>108 974</b>	<b>107 950</b>	<b>106 935</b>	<b>105 930</b>	<b>104 934</b>	<b>103 948</b>	<b>102 971</b>	<b>102 003</b>	<b>101 044</b>	<b>100 094</b>	<b>99 153</b>	<b>98 221</b>	<b>983 040</b>
Дисконтированный денежный поток накопл.	-150 142	-42 192	64 742	170 672	275 606	379 554	482 524	584 527	685 571	785 665	884 819	983 040	
<b>Дисконтированные инвестиции в проект</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3 223 063</b>

**График 26. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.**

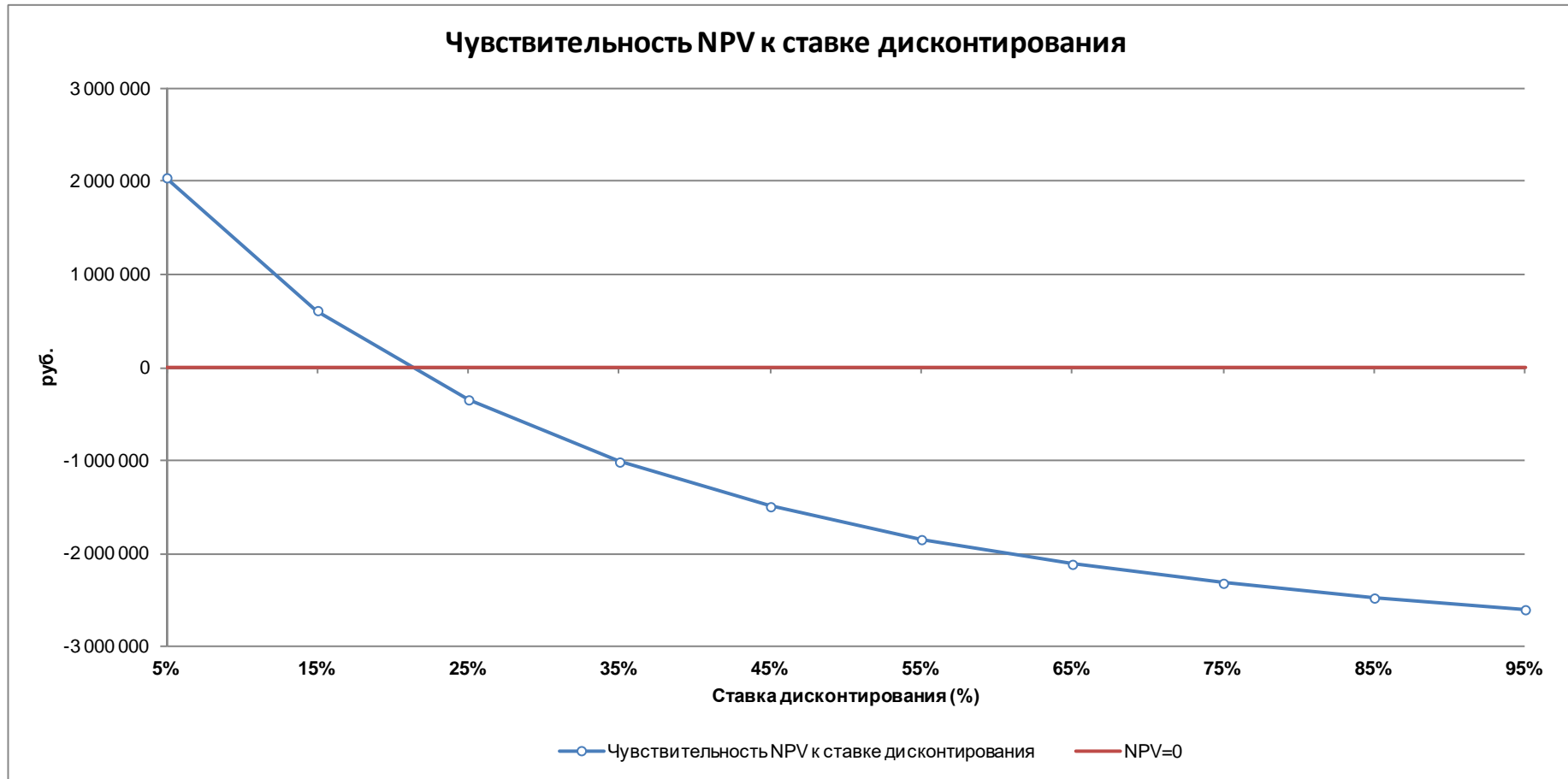


График 27. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).

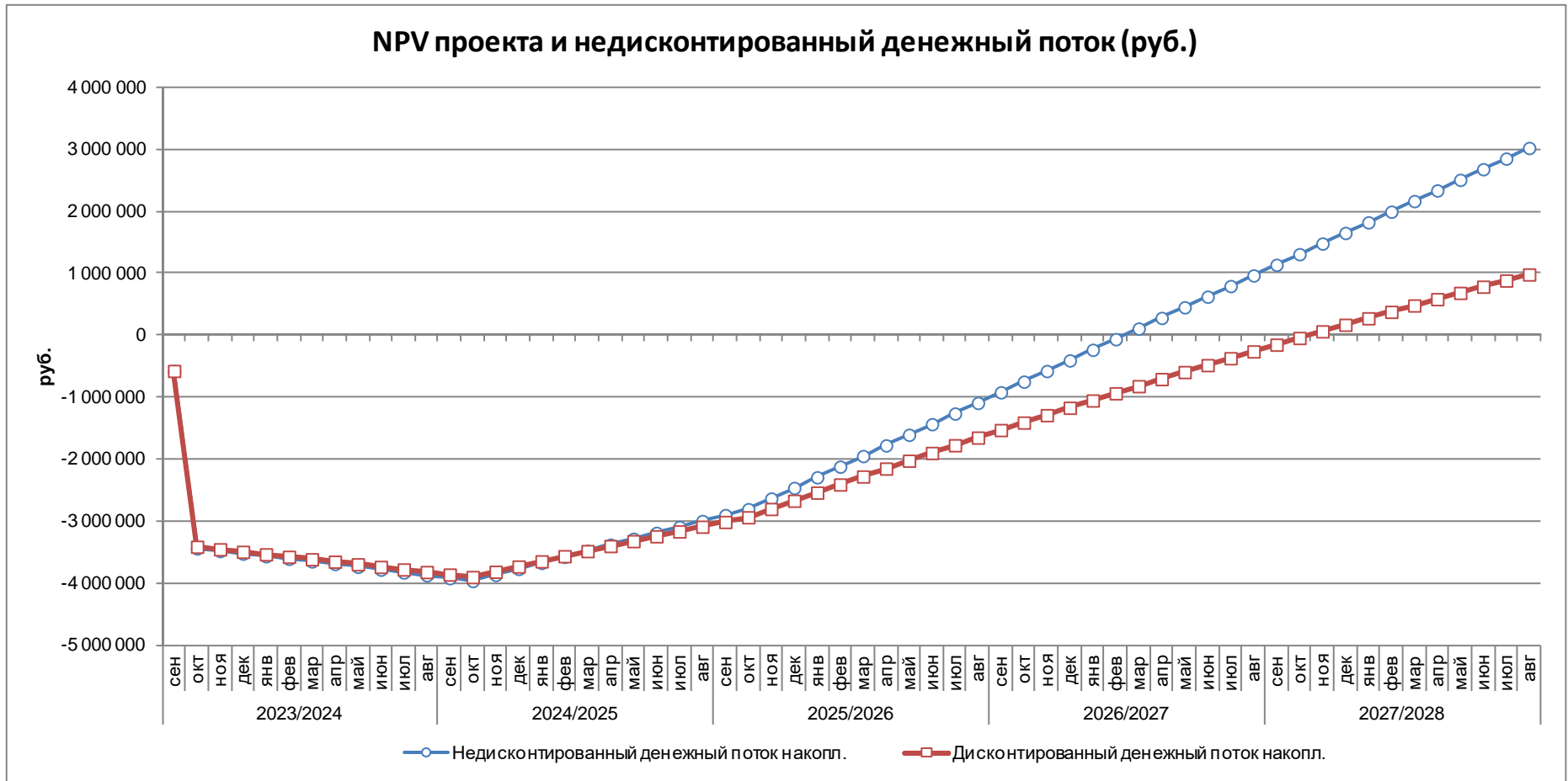
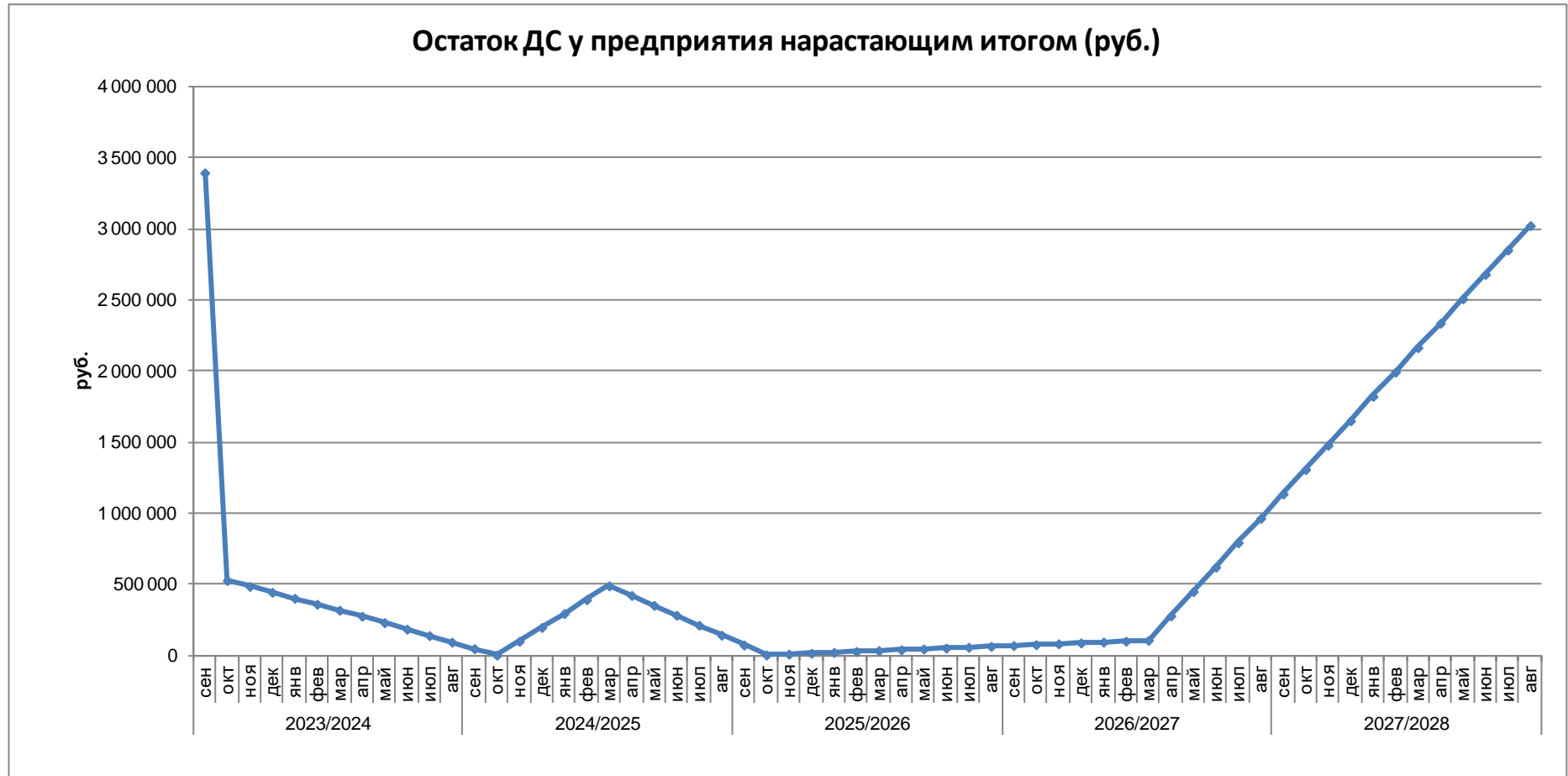


График 28. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).



**7.7. Финансовый анализ проекта**

**Таблица 56. Финансовый анализ проекта.**

все расчеты для 5 года в рублях	Финансовый анализ												Итого, руб.	
	2027/2028													
	сен	окт	ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг		
Порядковый номер месяца	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60		
<b>Поступления от основной деятельности</b>	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	1 809 600	21 715 200
<b>Выбытия на текущую деятельность:</b>	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	1 556 397	18 676 764
Заработная плата	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	242 611	2 911 332
Аренда, коммунальные услуги	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	960 000
Бухгалтерские услуги	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	180 000
Вывоз мусора	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000
Интернет, связь	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
Хоз. расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	120 000
Реклама	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	16 667	200 000
Роялти	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	6 515	78 175
Агентское вознаграждение	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	1 113 840	13 366 080
Использование информационной системы	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	36 192	434 304
Расходные материалы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Услуги банков	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	32 573	390 874
Амортизационные отчисления	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Прибыль от текущей деятельности</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>253 203</b>	<b>3 038 436</b>
УСН Доходы-Расходы	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	30 260	363 118
<b>Чистая прибыль</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>222 943</b>	<b>2 675 318</b>

График 29. План ежемесячных затрат лаборатории (руб.).

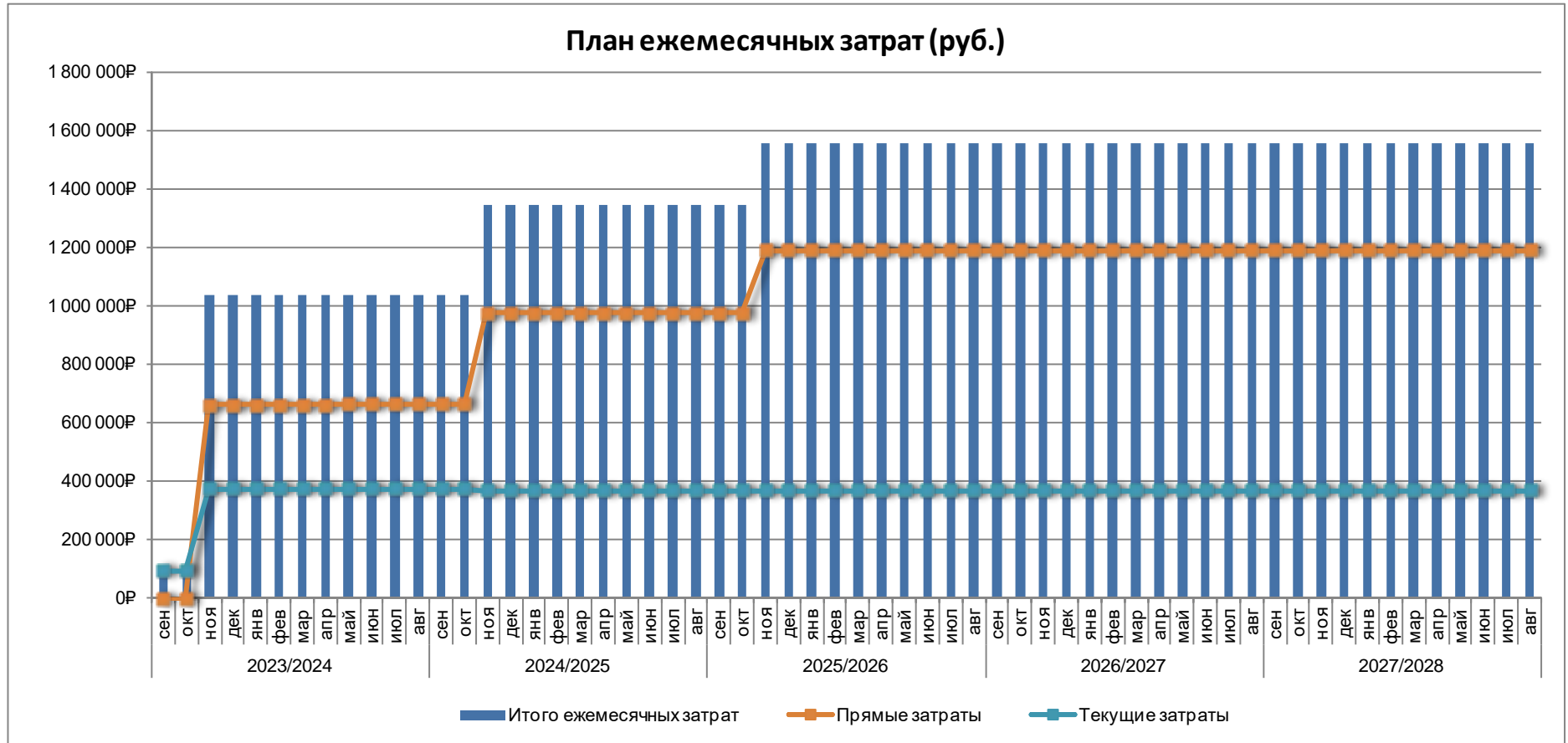
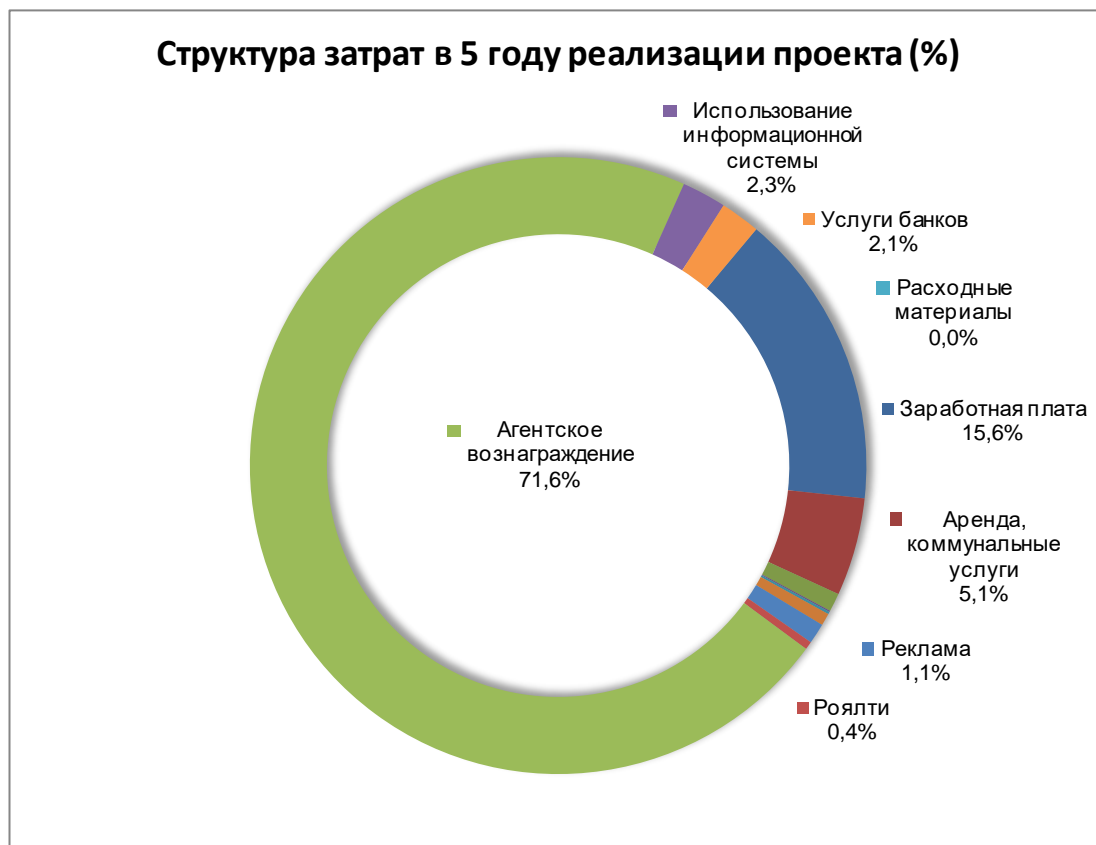


Диаграмма 13. Структура затрат в 10 году реализации проекта (%).



Как видно из диаграммы, основная доля затрат лаборатории в 5-м (типовом) году планирования приходится на агентское вознаграждение – **71,6%**, заработную плату – **15,6%** и аренду помещения – **5,1%**, что в сумме составляет 92,3% ежемесячных затрат лаборатории.

Для сокращения операционных затрат и повышения экономической эффективности проекта целесообразно оптимизировать именно эти статьи.

## 8. О разработчике бизнес-плана

*Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана открытия медицинской лаборатории по франшизе «Гемотест» (с фин. расчетами)!*

Экспертно-консультационный центр «Инвест-Проект» 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 «Инвест-Проект» успешно разработал более **1000** инвестпроектов на общую сумму более **1,2 трлн. руб.** для отраслей:

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

*Более 16 лет мы делаем экономику проектов правильной!*