



ЭКСПЕРТНО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР
«Инвест-Проект»



ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН
СОЗДАНИЯ КЛИНИЧЕСКОГО САНАТОРИЯ
(С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

МОСКВА - 2017

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор ООО ЭКЦ «Инвест-Проект»

_____ А.А. Лумпов

« 01 » декабря 2017 г.

м.п.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН СОЗДАНИЯ КЛИНИЧЕСКОГО САНАТОРИЯ (С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Объем инвестиций: **828 000 000** руб.

Срок окупаемости: ******* года.

Горизонт планирования: **10** лет.

Чистая прибыль: ******* млн. руб.

Объем рынка (2016): **547,5** млрд. руб.

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

Наименование проекта: готовый бизнес-план создания клинического санатория (с фин. расчетами).

Дата публикации: 01.12.2017 г.

Количество страниц: 162 страницы, 56 таблиц, 30 графиков, 25 диаграмм и 4 рисунка.

Автор: ЭКЦ «Инвест-Проект»

Язык: русский.

В стоимость входит:

1. **печатная** версия (2 экз.);
2. фирменный CD с **электронной** версией фин. модели в Excel и текста;
3. **презентация** для инвестора;
4. наша **книга** в подарок!

Бесплатная доставка по России экспресс-почтой!

Модификация готового бизнес-плана:

ЭКЦ «Инвест-Проект» оказывает услугу по глубокой **модификации бизнес-плана под Ваш проект:**

- по стоимости и площади здания санатория и земельного участка;
- по направлению медицинской деятельности;
- по любым технико-экономическим параметрам клинического санатория;
- по ценовой политике;
- по источнику финансирования проекта.

По вопросам планирования и проектирования Вашего клинического санатория обращайтесь по тел.: **+7 (495) 617.39.02, 8-800-100-42-11 (бесплатно по РФ).**

Содержание бизнес-плана:

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	19
2.1. Ключевые макроэкономические показатели	19
2.2. Состояние системы российского здравоохранения.....	20
2.3. Емкость рынка медицинских услуг РФ	20
2.4. Структура рынка медицинских услуг РФ	24
2.5. Инвестиции в медицину.....	27
2.6. Востребованность медицинских стартапов	28
2.7. Рейтинг 25 крупнейших частных медицинских компаний России в 2015 году	33
2.8. ТОП 100 частных многопрофильных клиник России – 2016	35
2.9. Медицинский туризм	37
2.10. Доходность частной клиники	38
2.11. Привлекательность медицинского сегмента рынка	39
2.12. Факторы роста для платной медицины	39
2.13. Особенности налоговой нагрузки в системе здравоохранения.....	40
2.14. Ценовой анализ на рынке платных медицинских услуг.....	40
2.15. Обзор медицинского рынка платных услуг Московского региона.....	43
2.15.1. Рынок платных услуг Москвы	43
2.15.2. Особенности рынка платных медицинских услуг в Московской области	45
2.15.3. Перспективы рынка Москвы и Московской области	45
2.15.4. Ключевые изменения в структуре спроса на медицинские услуги	47
2.15.5. Предпочтения пациентов	47
2.15.6. Влияние кризиса на показатели деятельности клиник.....	47
2.15.7. Влияние кризиса на тарифы клиник и величину среднего чека	48
2.15.8. Ключевые изменения в работе конкурентов на рынке частной медицины.....	48
2.15.9. Общий прогноз и факторы роста рынка	49
2.15.10. Предпосылки создания частных клиник в Московской области.....	49
2.16. Виды средств размещения	50
2.17. Требования к средствам размещения	52
2.18. Обзор рынка санаторно-курортных услуг в РФ.....	53
2.18.1. Основные характеристики рынка санаторно-курортных услуг в РФ	55
2.18.2. Ценовые предложения на услуги средств размещения	66
2.19. Рынок туристических и оздоровительных услуг в Московской области	68
2.20. Проблемы и перспективы развития рынка санаторно-курортных услуг.....	74
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	75
3.1. Структура площадей клинического санатория	75
3.1.1. Структура площадей гостиницы и ее номерной фонд.....	75
3.1.2. Структура площадей клиники.....	77

3.1.3. Оборудование клиники.....	79
3.2. Прайс на проживание в гостинице.....	83
3.3. Производственные параметры проекта	85
3.3.1. Производственные параметры гостиницы	85
3.3.2. Производственные параметры клиники.....	86
3.4. План продаж и загрузки клинического санатория.....	90
3.5. Параметры текущих затрат санатория	98
3.6. Динамика текущих затрат санатория	100
3.7. Параметры прямых затрат санатория	105
3.8. Динамика прямых затрат санатория	106
4. ПЕРСОНАЛ КЛИНИЧЕСКОГО САНАТОРИЯ.....	110
4.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда	110
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН СОЗДАНИЯ КЛИНИЧЕСКОГО САНАТОРИЯ.....	115
5.1. Структура и объем необходимых инвестиций	115
5.2. Календарный план финансирования и реализации проекта	117
5.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций	118
6. ОЦЕНКА РИСКОВ	119
6.1. Точка безубыточности санатория	119
6.2. Анализ чувствительности NPV	121
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА.....	124
7.1. Основные предположения к расчетам	124
7.2. План движения денежных средств (cash flow)	126
7.3. План прибылей и убытков (ОПУ)	128
7.4. Налогообложение	132
7.5. План получения и возврата вложенных средств	138
7.6. Прогноз доходов владельца проекта	150
7.7. Финансовый анализ деятельности	159
8. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА	161

Готовый бизнес-план содержит **162** страницы, **56** таблиц, **30** графиков, **25** диаграмм и **4** рисунка.

Список таблиц, графиков, диаграмм:

Список таблиц

Таблица 1. Структура площадей проекта.

Таблица 2. Структура площадей гостиницы.

Таблица 3. Номерной фонд.

Таблица 4. Структура полезных площадей клиники.

Таблица 5. Производственные параметры гостиницы.

Таблица 6. Параметры выручки клиники.

Таблица 7. Показатели эффективности проекта.

- Таблица 8. Рост объема рынка медицинских услуг, 2014-2016, %.
- Таблица 9. Наиболее заметные инвестпроекты на рынке коммерческой медицины в 2016 году.
- Таблица 10. Топ-25 крупнейших частных медицинских компаний России.
- Таблица 11. ТОП 100 частных многопрофильных клиник России.
- Таблица 12. Доля медицинских услуг в статье медицинский туризм.
- Таблица 13. Средние потребительские цены на отдельные виды платных медицинских услуг.
- Таблица 14. Средняя стоимость приема специалиста по топ-10 направлениям медцентров Москвы, руб. за прием.
- Таблица 15 . Средства размещения различных видов.
- Таблица 16. Число санаторно-курортных организаций по регионам РФ, ед.
- Таблица 17. Владельцы действующих в России санаторно-курортных организаций.
- Таблица 18. Объем рынка санаторно-курортных и гостиничных услуг по регионам РФ, 2011 - 2016, руб.
- Таблица 19. Средние цены на услуги средств размещения (сутки/чел.), 2012-2017, руб.
- Таблица 20. Численность коллективных средств размещения в Московской области, 2013-2015, ед.
- Таблица 21. Отдельные показатели деятельности коллективных средств размещения в Московской области, 2015.
- Таблица 22. Распределение численности размещенных лиц в коллективных средствах размещения в МО по целям поездок в 2015 году.
- Таблица 23. Средняя стоимость проживания в санаториях и гостиницах МО, 2014-2017, руб.
- Таблица 24. Структура площадей участка.
- Таблица 25. Структура площадей гостиничного комплекса.
- Таблица 26. Номерной фонд.
- Таблица 27. Структура полезных площадей клиники.
- Таблица 28. Структура площадей клиники.
- Таблица 29. Оборудование клиники.
- Таблица 30. Цены на проживание в гостинице.
- Таблица 31. Сезонность цен на проживание, руб./номер/ночь.
- Таблица 32. Производственные параметры проекта.
- Таблица 33. Параметры выручки клиники.
- Таблица 34. Программа клиники.
- Таблица 35. План загрузки и продаж ежемесячно на первые 5 лет планирования.
- Таблица 36. План выручки и продаж по годам.
- Таблица 37. Параметры текущих затрат.
- Таблица 38. Динамика текущих затрат на первые 5 лет планирования.
- Таблица 39. Динамика текущих затрат по годам.
- Таблица 40. Параметры прямых затрат.

- Таблица 41. Динамика прямых затрат на первые пять лет планирования.
- Таблица 42. Динамика прямых затрат по годам.
- Таблица 43. Персонал предприятия и ФОТ.
- Таблица 44. Динамика привлечения персонала и фонда оплаты труда на первые 5 лет планирования.
- Таблица 45. Структура и объем инвестиций.
- Таблица 46. Календарный план финансирования и реализации проекта.
- Таблица 47. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.
- Таблица 48. Расчет точки безубыточности.
- Таблица 49. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
- Таблица 50. План движения денежных средств по годам.
- Таблица 51. План прибылей и убытков по годам.
- Таблица 52. Налогообложение.
- Таблица 53. План получения и возврата вложенных средств.
- Таблица 54. Показатели эффективности инвестиций.
- Таблица 55. Расчет NPV проекта.
- Таблица 56. Финансовый анализ деятельности (10-й год).

Список графиков

- График 1. План загрузки клинического санатория.
- График 2. Динамика поступления выручки (руб.).
- График 3. Динамика текущих затрат (руб.).
- График 4. Динамика прямых затрат (руб.).
- График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).
- График 6. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
- График 7. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2020, %.
- График 8. Объем платных медицинских услуг, оказанных населению РФ, 2011-2016, млрд. руб.
- График 9. Динамика потребления различных видов услуг в постоянных ценах, поквартально, 2013 – 2016.
- График 10. Число мест в санаторно-курортных организациях, 2012-2016, ед.
- График 11. Динамика численности размещенных лиц в санаторно-курортных организациях, 2008-2016, чел.
- График 12. Объем рынка санаторно-курортных и гостиничных услуг в РФ, 2011 - 2016, руб.
- График 13. Динамика средних цен по РФ на услуги средств размещения, сут./чел., 2012-2016, руб.
- График 14. Динамика численности средств размещения в Московской области, 2011-2016, ед.
- График 15. Динамика средних цен на проживание в гостиницах и санаториях, 2014-2017, руб.
- График 16. Динамика цен на проживание, руб. / номер / сутки.
- График 17. План загрузки клинического санатория.

- График 18. Динамика поступления выручки, руб.
- График 19. Динамика текущих затрат, руб.
- График 20. Динамика прямых затрат, руб.
- График 21. Расчет точки безубыточности.
- График 22. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
- График 23. Выручка, затраты, прибыль.
- График 24. Динамика чистой прибыли.
- График 25. Финансовые результаты.
- График 26. Получение и погашение долга.
- График 27. Обслуживание долга.
- График 28. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
- График 29. NPV проекта и недисконтированный денежный поток.
- График 30. Выплаты инвестору нарастающим итогом.

Список диаграмм

- Диаграмма 1. Структура первоначальных инвестиций.
- Диаграмма 2. Структура выручки клинического санатория.
- Диаграмма 3. Динамика распределения объема услуг по секторам медицины в России, 2008-2015, млрд. руб.
- Диаграмма 4. Рынок медицинских услуг в РФ, 2014-2019(прогноз), млрд. руб.
- Диаграмма 5. Объем рынка платных медуслуг в России, 2005-2015, млрд. руб.
- Диаграмма 6. Распределение отраслей коммерческой медицины по маржинальности.
- Диаграмма 7. Доли секторов медицины в стоимостном объеме рынка, РФ, 2015, (%).
- Диаграмма 8. Динамика рынка ДМС в России, 2005-2015, млрд. руб.
- Диаграмма 9. Структура рынка частной медицины в Москве и Московской области, %.
- Диаграмма 10. Динамика численности санаторно-оздоровительных учреждений в РФ, ед.
- Диаграмма 11. Распределение коллективных средств размещения по ФО, 2015, %.
- Диаграмма 12. Численность лечившихся и отдохавших в санаторно-курортных учреждениях РФ, 2012-2015, тыс. чел.
- Диаграмма 13. Число ночевков в санаторно-курортных организациях РФ в 2012-2015, ед.
- Диаграмма 14. Распределение количества размещенных гостей по цели поездки в Московской области.
- Диаграмма 15. Структура номерного фонда отеля.
- Диаграмма 16. Соотношение полезной и технической площади клиники.
- Диаграмма 17. Структура выручки гостиницы.
- Диаграмма 18. Структура загрузки клиники по направлениям (визитов / мес).
- Диаграмма 19. Структура выручки клиники (%).
- Диаграмма 20. Структура выручки клинического санатория.
- Диаграмма 21. Структура текущих затрат клинического санатория.
- Диаграмма 22. Структура прямых затрат.
- Диаграмма 23. Структура ФОТ санатория.
- Диаграмма 24. Структура первоначальных инвестиций.

Диаграмма 25. Структура налоговых отчислений.

Список рисунков

Рисунок 1. Healthcare emerges as hottest AI sector.

Рисунок 2. Where is AI being applied in healthcare?

Рисунок 3. ТОП-10 частных российских санаториев по выручке, 2015.

Рисунок 4. География санаторно-курортных организаций в РФ.

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Готовый бизнес-план создания клинического санатория разработан ООО ЭКЦ «Инвест-Проект» в ноябре 2017 г.

Дата отчета: 28.11.2017.

Валюта расчетов: рубль.

Период планирования: 10 лет ежемесячно.

Методика планирования: международные рекомендации UNIDO, авторские методики.

Цель бизнес-плана: расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров создания клинического санатория для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования.

Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию проекта и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований банка, органов власти, партнеров, гостиничного оператора и управляющей команды медицинской клиники.

Концепция предприятия**Гостиничный комплекс**

Для создания клинического санатория планируется выкупить здание, произвести в нём перепланировку и внутреннюю отделку согласно действующим СанПиН.

Земельный участок *** га.

Общая площадь здания *** тыс. кв. м.

Гостиничный комплекс общей площадью *** тыс. кв.м. на *** номеров при *** гостях одновременно (max).

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

Система обслуживания – **полный пансион**. В стоимость входит 4-х разовое питание, бассейн, банный комплекс, тренажерный зал, аэро- и гелиотерапия.

Гостиничный комплекс ориентирован на обслуживание, как пациентов клиники, так и гостей без лечения.

Таблица 1. Структура площадей гостиницы.

Назначение площадей гостиницы	Площади
8 этаж	*** кв. м
7 этаж	*** кв. м
6 этаж	*** кв. м
5 этаж	*** кв. м
4 этаж	*** кв. м
3 этаж	*** кв. м
2 этаж	*** кв. м
1 этаж	*** кв. м
-1 этаж (технический)	*** кв. м

Медицинская клиника

Площадь клиники – *** тыс. кв.м.

Пропускная способность по направлениям - *** посещений / сутки.

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

Таблица 2. Структура площадей медицинской клиники.

Назначение площадей клиники	Площади
Вестибюль для пациентов	*** кв. м
Диагностический центр	*** кв. м
Дневной стационар	*** кв. м
Операционный блок	*** кв. м
Административные помещения	*** кв. м
Лаборатория	*** кв. м
Реабилитация	*** кв. м

Медклиника ориентирована на обслуживание постояльцев гостиничного комплекса, а также и на широкий рынок частных медицинских услуг.

Производственная мощность

Производственные параметры гостиницы приведены далее с учетом месторасположения, уровня номерного фонда и сезонности и т.д.

Таблица 3. Производственные параметры проекта.

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

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

Производственные параметры клинического санатория приведены далее.

Таблица 4. Параметры выручки клиники.

Показатели	МАХ		ПЛАН	
	Выручка, руб. / месяц	Посещений / месяц	Выручка, руб. / месяц	Посещений / месяц
Диагностический центр	***	***	***	***
Дневной стационар	***	***	***	***
Операционный блок и стационар	***	***	***	***
Реабилитация	***	***	***	***
Дополнительные доходы клиники	***		***	
Итого:	***	***	***	***

Плановая выручка клиники – *** руб. / м2 / год. При ** визитах в среднем в сутки, ожидается средняя стоимость визита *** руб. / чел.

Потребность в инвестициях

Для реализации проекта требуется инвестировать **828 000 000** руб., в том числе *** млн. руб. на покупку здания. При изменении стоимости выкупа объекта недвижимости проект пересчитывается.

Для повышения инвестиционной эффективности проекта были рассчитаны рекомендуемые условия привлечения финансирования.

Срок окупаемости – *** месяцев (***) лет от начала проекта).

Календарный план реализации проекта:

1. покупка объекта и проектирование: *** 2018 г.
2. ремонт и СМР: *** – *** 2018 г.
3. открытие клинического санатория: *** 2018 г.
4. выход на самоокупаемость (безубыточность): *** 2019 г.
5. выход на плановую посещаемость: за *** года после открытия
6. возврат инвестиций: с *** г. по *** г.

Ключевые финансовые показатели проекта:

- среднемесячная выручка – *** млн. руб. / месяц (после выхода на план);
- среднегодовая выручка – *** млн. руб. / год;
- суммарная выручка за прогнозный период (10 лет) – *** млрд. руб. (в условно постоянных ценах, очищенных от инфляции);
- налогообложение – медицинская деятельность по ОСН со льготами (НСД **% и налог на прибыль **%), гостиничная деятельность – ОСН без льгот;
- налоговые отчисления – *** млн. руб. / месяц;
- доход владельца проекта (после уплаты налогов и возврата вложенных средств) – *** млн. руб. / месяц;
- доля чистой прибыли в выручке составляет **%.

- для обеспечения работы клинического санатория требуется *** АУП, *** сотрудников гостиничного направления и *** медицинских работников с общим фондом оплаты труда *** млн. руб. в месяц;
- IRR проекта: **%;
- PI проекта: *** б/р;
- NPV проекта: *** млн. руб.

Маркетинговый обзор отрасли

Объем российского рынка платных медицинских услуг в 2016 году составил *** млрд. рублей, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 8%.

Московский рынок платных медицинских услуг составляет приблизительно 25% всего российского рынка, а темп прироста его оценивается разными источниками от **% до **% в год.

Экономически активные люди страдают от «синдрома хронической усталости», «синдрома менеджера», «кризиса среднего возраста», лишнего веса, преждевременного старения и прочих проявлений банального недосмотра за собственным здоровьем, плавно и непреклонно перетекающие в различные заболевания.

Несмотря на рост числа отдыхающих в санаториях, эксперты говорят, что сегодня такими услугами пользуется только **% россиян – примерно *** млн. человек в год, хотя в советский период там ежегодно отдыхали почти *** млн. человек. Реальный же размер целевой аудитории на сегодня около **% населения или *** млн. человек в год.

По итогам 2016 года в санаторно-курортной отрасли РФ насчитывалось *** тыс. учреждений, общее количество мест в данных учреждениях составило *** тыс.

На долю государственных и муниципальных санаторно-курортных учреждений приходится **%, большая же часть санаториев частные – **%.

Лидером по количеству санаторно-оздоровительных учреждений является Приволжский ФО – **%, на втором месте Южный федеральный округ, где расположено **% всех санаториев и на третьем месте Центральный ФО – **%.

Если 7-10 лет назад можно было сказать, что основная масса поправляющих свое здоровье – пенсионеры, то сегодня в санатории ездят и молодые пары (30-40 лет), семьи с детьми, топ-менеджеры и предприниматели.

Среднегодовая цена на размещение в санаториях Московской области в 2016 году выросла на **% по сравнению с ценой 2015 года и составила *** тыс. руб. В целом за последние три года наблюдается стабильное повышение цен на услуги санаториев в среднем на **% в год.

График 1. Динамика поступления выручки (руб.).

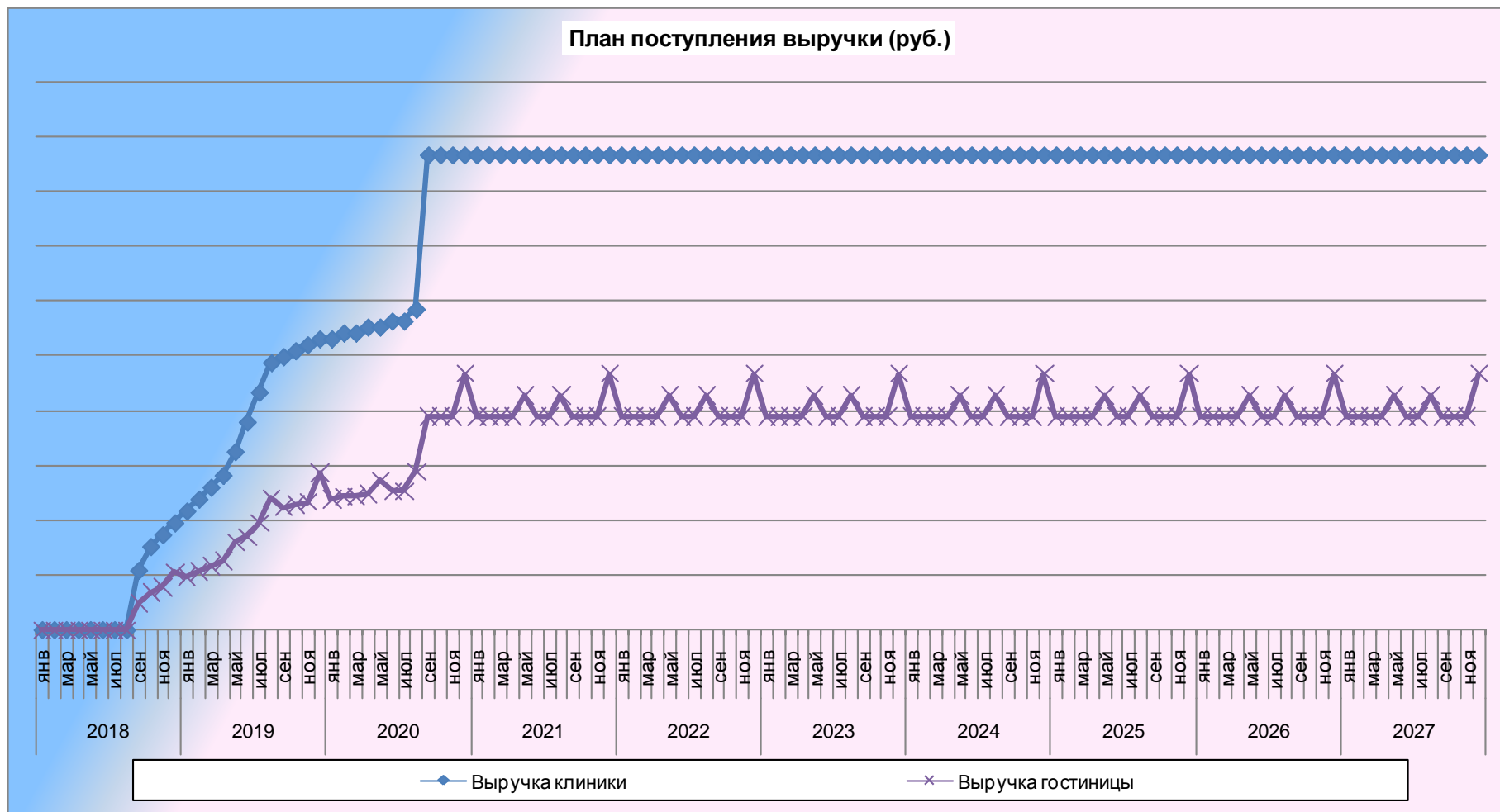


График 2. План загрузки клинического санатория (%).

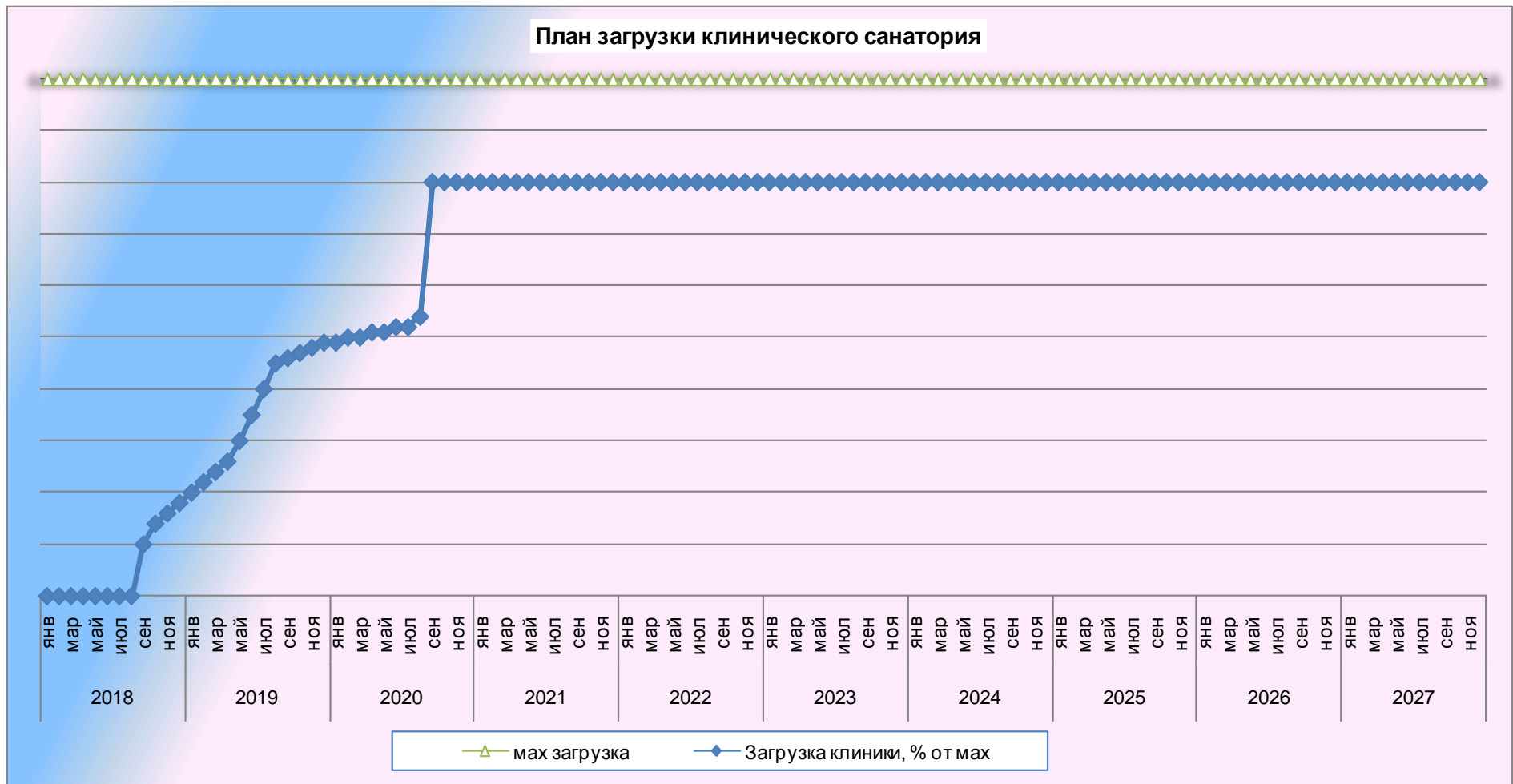


График 3. Текущие затраты (руб.).

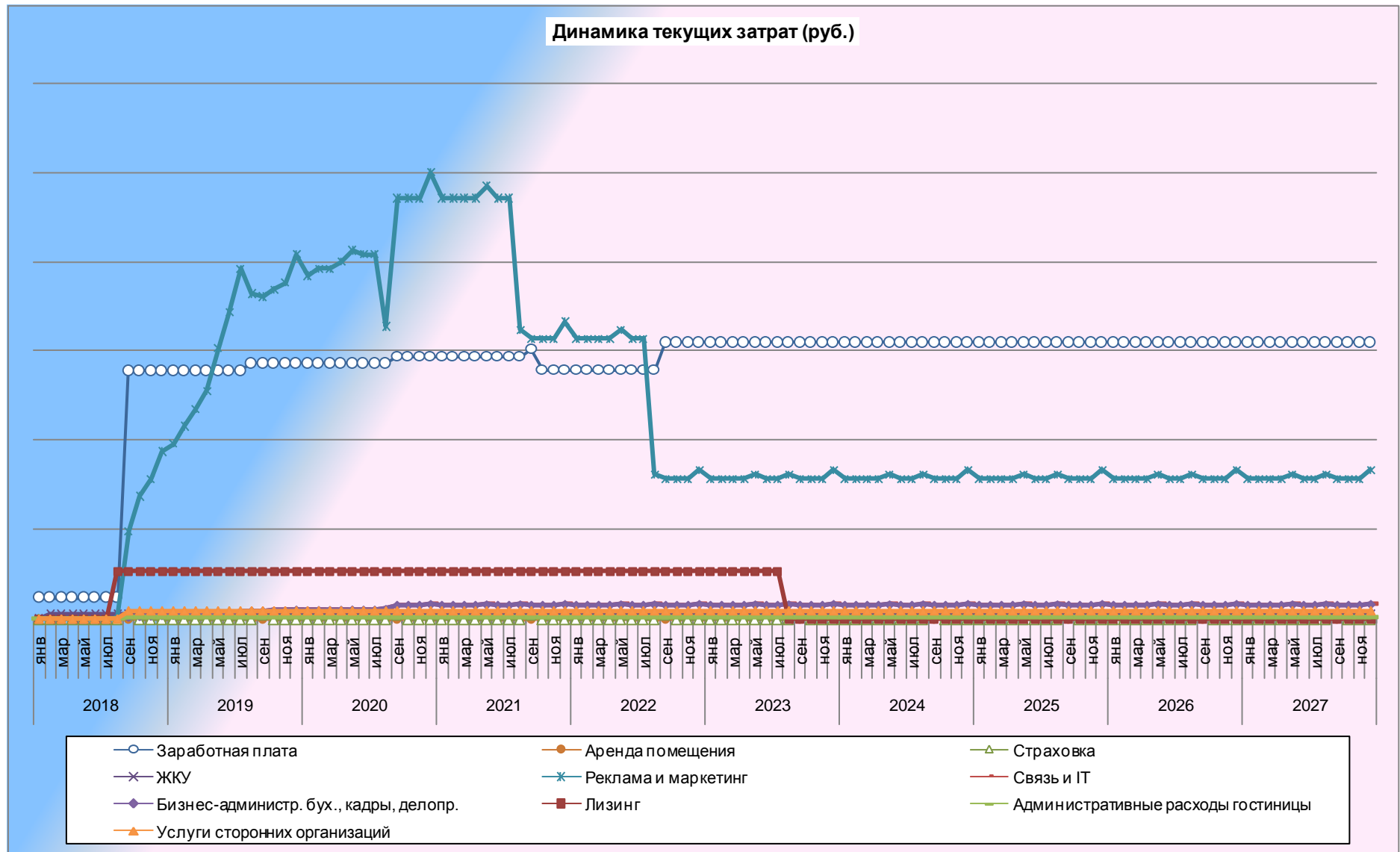


График 4. Прямые затраты (руб.).

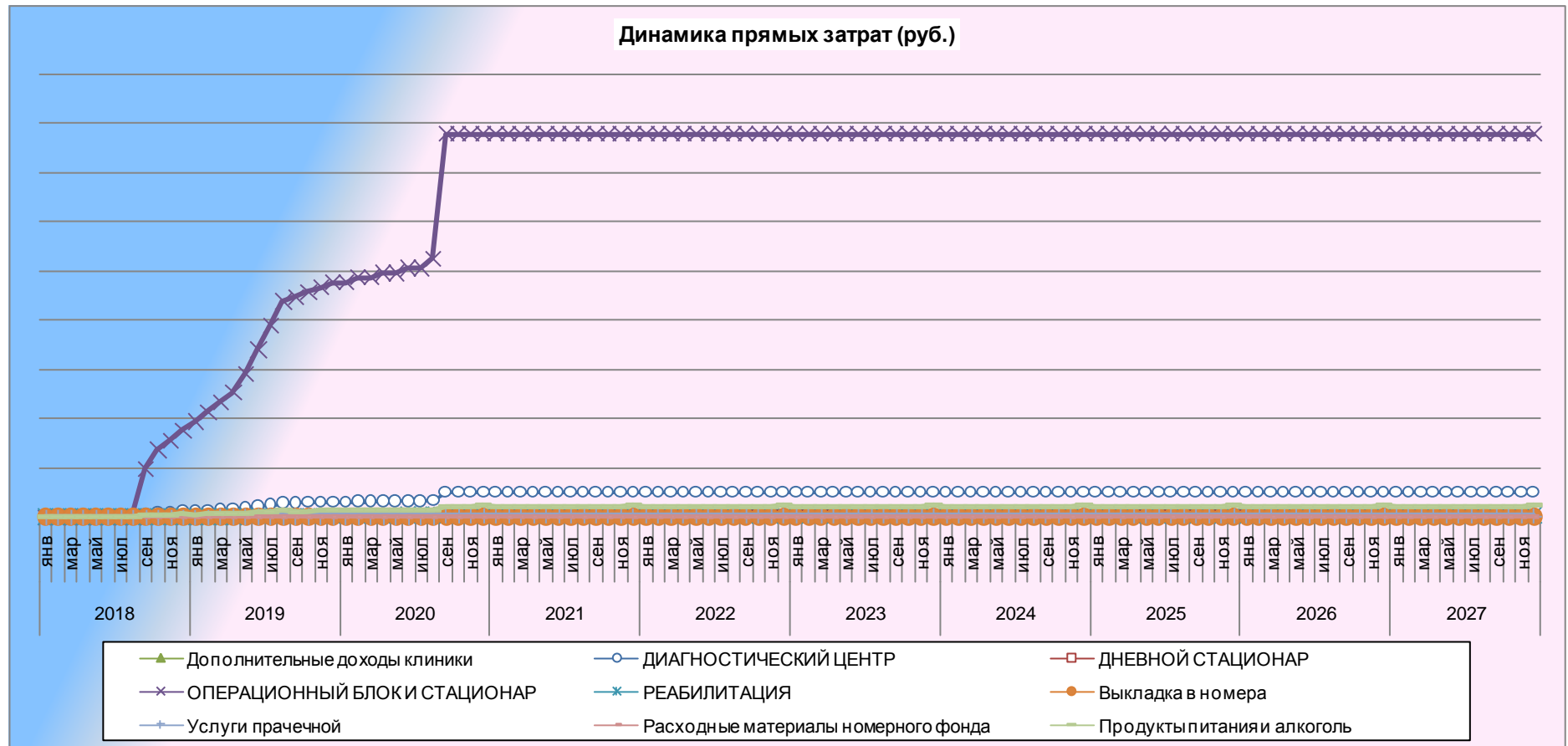


График 5. Привлечение и возврат долга (руб.).

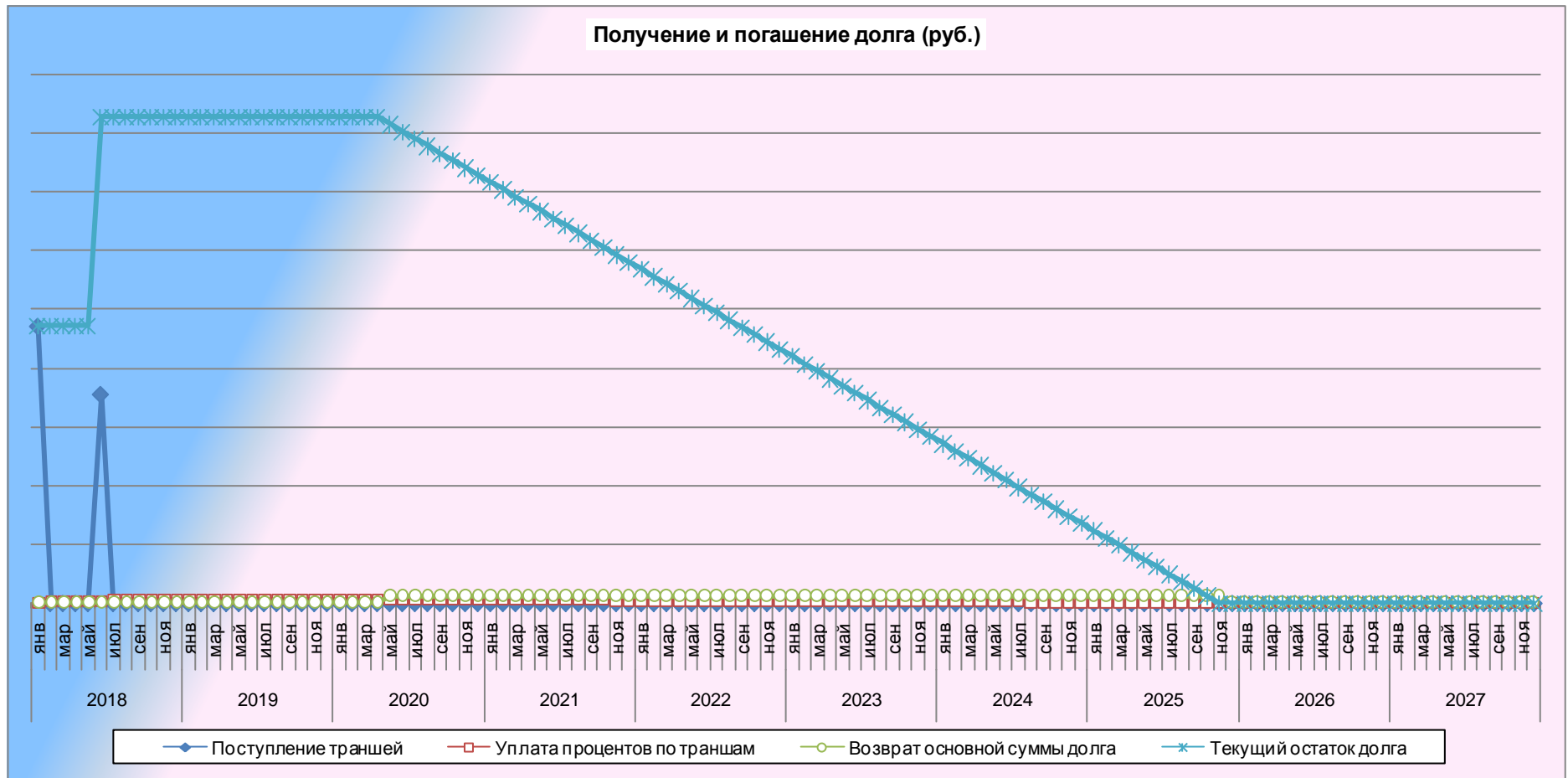


График 6. Динамика чистой прибыли (руб.).

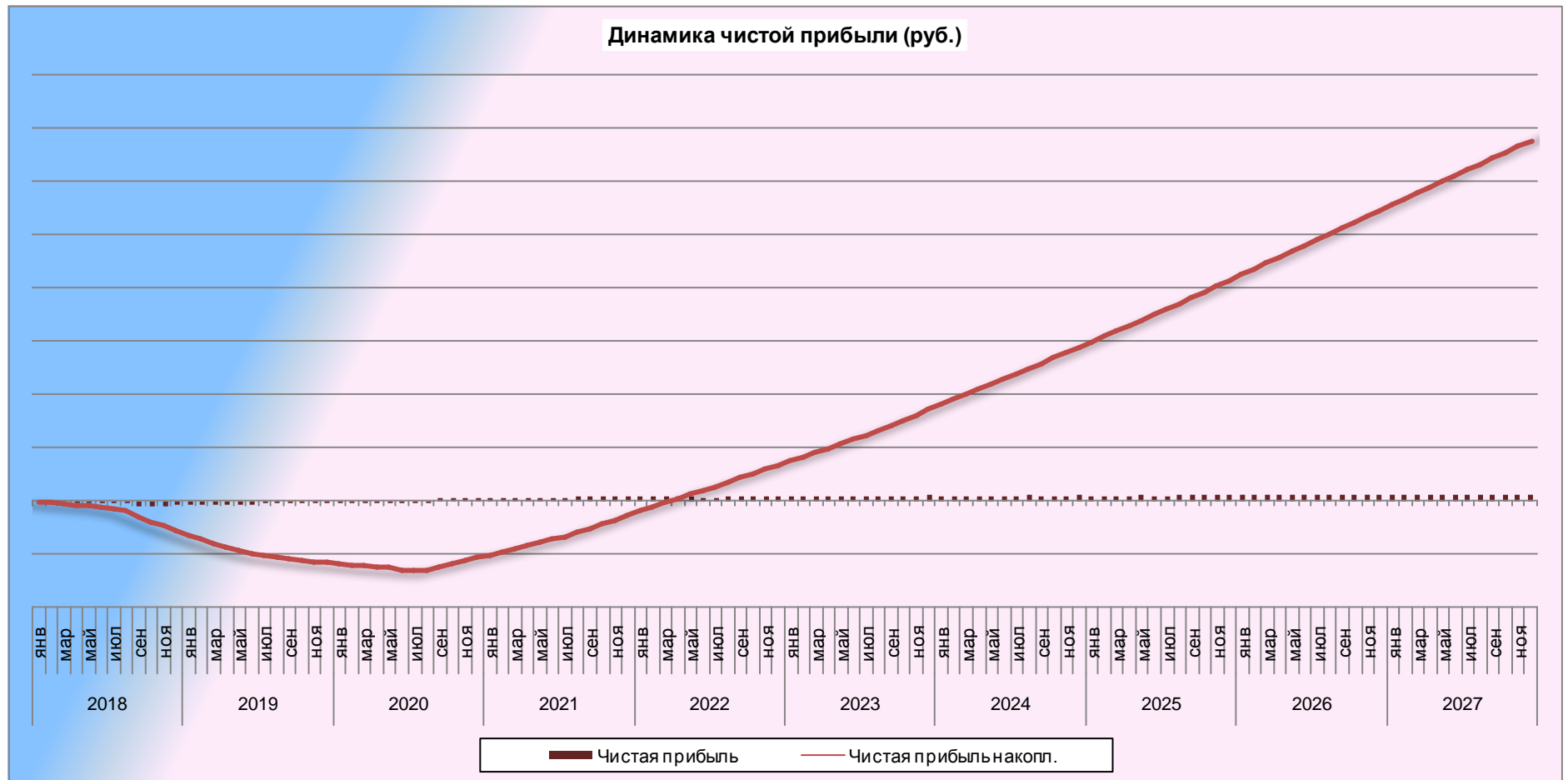
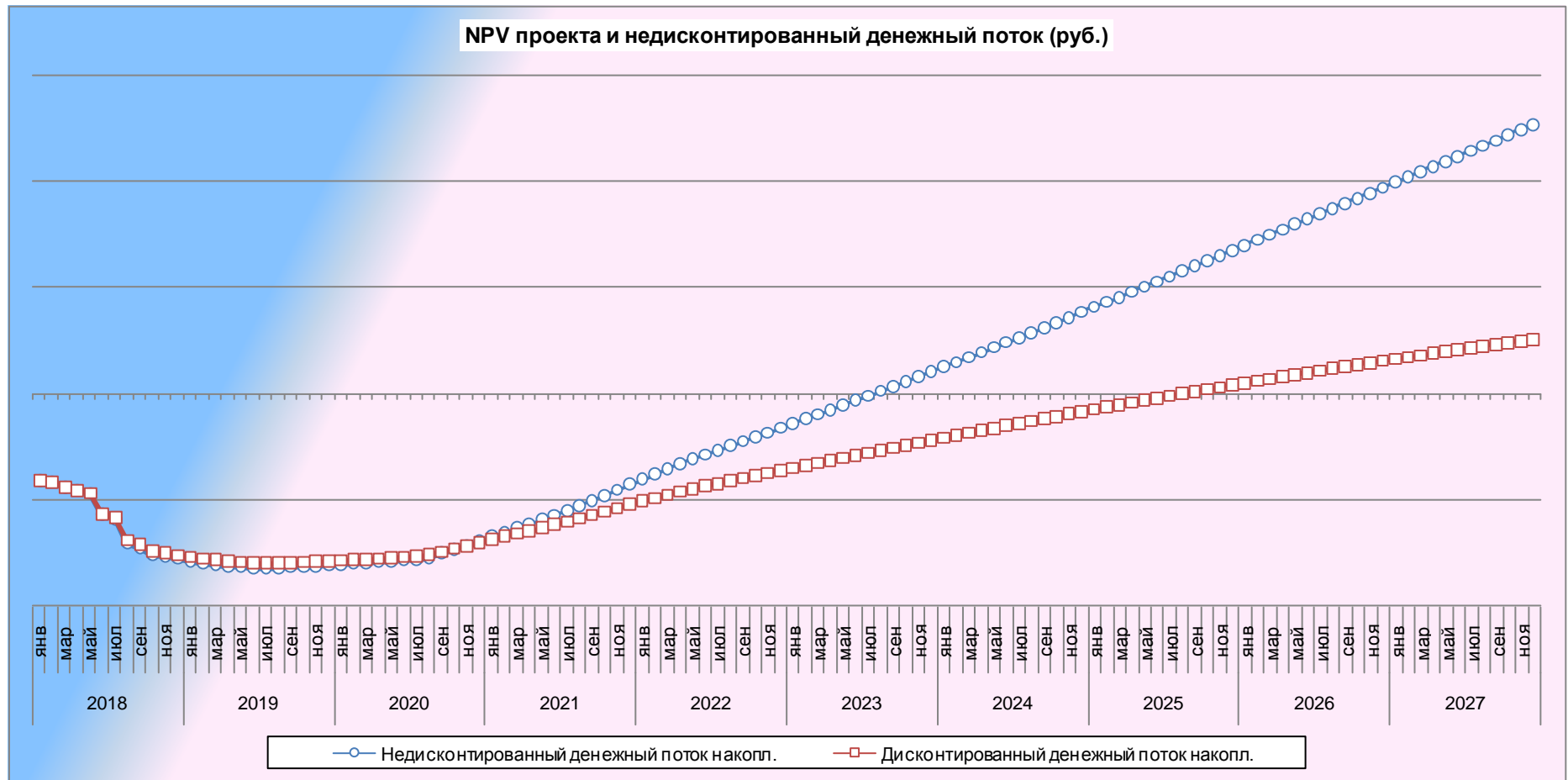


График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).



При выполнении производственных и экономических параметров бизнес-плана по проекту будут достигнуты показатели эффективности, представленные в таблице далее.

Таблица 5. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значение	Размерность
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Чистая прибыль проекта		руб.
Сумма инвестиционных вложений		руб.
Имущество на балансе в конце горизонта планирования		руб.
Рентабельность продаж в целом по проекту		%
Рентабельность по чистой прибыли		%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб./мес.
Продажи в конце прогнозного периода		руб./мес.
Показатели для кредитора/займодателя		
Сумма собственных средств		руб.
Сумма кредитов		руб.
Общий размер финансирования	828 000 000	руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита (в номинальных ценах)	12,0%	%
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Период возврата кредита		интервал, лет
Срок использования кредита		интервал, лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая	12,0%	%
Ставка дисконтирования, месячная		%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
Срок окупаемости (недисконтированный)		интервал, лет
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
Чистый доход владельца проекта за прогнозный период		руб.

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, NPV) проекта за прогнозный период составляет *** млн. руб. при ставке дисконтирования **12,0 %** в год. При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется далеко за пределами горизонта планирования.

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

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR) – **%. Данный показатель демонстрирует устойчивость проекта в отношении возможного роста стоимости аренды, закупочных цен на сырье и риска снижения продаж. Такое значение внутренней доходности обусловлено наценкой на продукцию и значительным объемом производства. Минимум принятия решения по данному показателю – не ниже ставок по кредитам.

Основной вывод

Проект демонстрирует высокую экономическую эффективность, является целесообразным для инвестирования и направлен на повышение уровня жизни населения региона.

Преимущества готового бизнес-плана создания клинического санатория:

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

Для приобретения готового бизнес-плана звоните: **+7 (495) 617.39.02, 8-800-100-42-11** (бесплатно по РФ).

2. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана создания клинического санатория!

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, оценки стоимости материальных и нематериальных активов.

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 **750** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **1000 млрд. (1 трлн.) руб.** для таких отраслей, как:

- Доходы населения
- Красота и Здоровье, Фитнес
- Медицина
- Образование
- Общественное питание
- Полиграфия
- Производство, промышленность
- Развлечения, досуг
- СМИ, Реклама
- Сельское хозяйство
- Строительство, недвижимость
- Сфера обслуживания
- Сырье, Материалы, Упаковка
- Торговля
- Транспорт, логистика
- Финансы, страхование
- IT и телекоммуникации
- другие отрасли

Кредитные организации, для которых были разработаны бизнес-планы:

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

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

Вот уже более 10 лет мы делаем экономику проектов правильной!

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

С уважением,
директор ООО ЭКЦ «Инвест-Проект»
Алексей Лумпов.
+7 (495) 617.39.02
8-800-100-42-11 (бесплатно по РФ)



