



PRO
CONSULTING
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ



БИЗНЕС-ПЛАН

Инвестиционный проект по созданию медицинской клиники в направлении урологии/гинекологии

www.pro-consulting.ua

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	3
2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТУ.....	4
2.1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА	4
2.2. ПАРАМЕТРЫ БИЗНЕСА	5
2.3. ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА.....	6
2.4. СЕТЕВОЙ ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА	7
3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС ПРОЕКТА.....	8
3.1. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС И ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ. ПЕРЕЧЕНЬ НЕОБХОДИМОГО ОБОРУДОВАНИЯ	8
3.2. НЕОБХОДИМЫЙ ПЕРСОНАЛ И КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ПРОЕКТА.....	13
3.3. РАЗРЕШИТЕЛЬНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ.....	15
4. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА	18
4.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ.....	18
4.2. ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА, РАСЧЁТ ЁМКОСТИ РЫНКА	20
4.3. СЕГМЕНТАЦИЯ И СТРУКТУРА РЫНКА.....	21
4.4. ОБЗОР КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ СЕГМЕНТА ГИНЕКОЛОГИИ И УРОЛОГИИ	23
4.5. ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА	24
5. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА	25
5.1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТОВ И ИХ АРГУМЕНТАЦИЯ.....	25
5.2. ПРОГНОЗ ПРОДАЖ ПО ПРОЕКТУ	26
5.3. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПО ПРОЕКТУ.....	27
5.4. ПРОГНОЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПО ПРОЕКТУ	30
5.5. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОЕКТА.....	32
5.6. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОЕКТА: NPV, IRR, DPP, PI и др.	33
5.7. СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА	35
6. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА	39
6.1. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА	39
6.2. СТРАТЕГИЯ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ.....	40
6.3. SWOT-АНАЛИЗ.....	41
7. ВЫВОДЫ	42

1. Резюме проекта

Концепция проекта	<p>Проектом предполагается создание и организация работы узкоспециализированной частной медицинской практики с возможностью оказания амбулаторно-поликлинического приема</p> <p>Направления клиники: урология и гинекология, ультразвуковая диагностика, лабораторная диагностика (сотрудничество с лабораториями)</p>	
Месторасположение	Один из городов Украины, площадь помещения – ... кв. м.	
График реализации проекта	<p>Проектный период</p> <p>Время, необходимое для подготовительных работ</p>	<p>... года</p> <p>... месяцев</p>
Бюджет проекта	<p>Стоимость проекта</p> <p>В том числе:</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Собственные средства</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Заемные средства</i></p> <p>Коэффициент автономии</p>	<p>\$...</p> <p>\$...</p> <p>\$...</p> <p>...</p>
Прибыльность проекта	<p>Валовой доход</p> <p>Капитализированная чистая прибыль</p> <p>Совокупный денежный поток</p>	<p>\$...</p> <p>\$...</p> <p>\$...</p>
Инвестиционная привлекательность проекта	<p>Ставка дисконта</p> <p>DPP (дисконтированный период окупаемости), лет</p> <p>NPV (чистая приведенная стоимость)</p> <p>IRR (внутренняя норма доходности)</p> <p>PI (прибыльность вложений)</p>	<p>...%</p> <p>...</p> <p>\$...</p> <p>...%</p> <p>...</p>

2. Описание проекту

2.1. Цели и задачи проекта

Показатели заболеваемости украинцев с каждым годом, к сожалению, растут. Неблагоприятная экологическая ситуация, старение нации, становление системы обязательного медицинского страхования и другие факты являются предпосылками для активного развития рынка медицинских услуг в Украине. Учитывая данные тенденции, а также ситуацию в государственной медицине, было запланировано создание и организация узкоспециализированной частной медицинской практики с возможностью оказания амбулаторно поликлинического приема.

Планируемая клиника охватит такие **направления деятельности:**

- Урология;
- Акушерство и гинекология;
- Ультразвуковая диагностика;
- Лабораторная диагностика (анализ биологического материала, который не может быть транспортирован, будет проводиться непосредственно в клинике, в других случаях предусмотрено сотрудничество со специализированными лабораториями).

Стратегической целью проекта является занятие клиникой ведущих позиций на рынке платных медицинских услуг любого города страны, по указанным направлениям и завоевание репутации квалифицированного медицинского учреждения.

Основными задачами проекта являются:

- выход на рынок медицинских услуг по направлениям: урология, акушерство и гинекология, терапия, ультразвуковая диагностика и завоевание своей доли этого рынка;
- привлечение к работе высококлассных профессионалов;
- получение высоких финансовых результатов;
- увеличение рыночной стоимости предприятия.

Таким образом, реализация проекта позволит:

- завоевать позиции на рынке медицинских услуг одного из городов Украины;
- создать и укрепить имидж клиники, как профессионального и ответственного медицинского учреждения, имеющего свою историю и достижения.

2.2. Параметры бизнеса

Для организации расчетов по проекту, были приняты следующие параметры бизнеса, которые можно разделить на группы:

- Общие параметры;
- Параметры работы предприятия;
- Налогообложение.

Общие параметры используются для ...

Таблица. Общие параметры по проекту

Параметр	Допущения
Общие параметры	
Валютный
Расчетная%
...	...%
Ставка%

Параметры работы предприятия, касаются ...

Таблица. Параметры работы предприятия

Параметр	Допущения
Параметры работы предприятия	
Количество пациентов	...
Размер ...	\$...
Количество
...	...
Вознаграждение%

Параметры налогообложения приняты по проекту, согласно украинского законодательства о налогообложении деятельности предприятий на территории Украины.

Таблица. Налогообложение по проекту

Параметр	Допущения
Налогообложение	
Единый%
...	...%
... взнос, %	...%

2.3. Общая стоимость проекта. Источники финансирования проекта

Общая стоимость проекта составляет \$... Финансирование проекта будет происходить за счет собственных средств в размере 100% необходимых капиталовложений по проекту. Для реализации проекта средства будут вложены по таким направлениям:

Таблица. Направления вложения средств

Статьи затрат	Собственные средства	Всего	Заметки
Затраты на помещение			
Аренда помещения	\$...	\$...	Площадь ... кв. м. ...
Ремонтные работы	\$...	\$...	Стоимость ремонта 1 кв. м. ...
Оборудование и мебель			
Приобретение ...	\$...	\$...	
...	\$...	\$...	
Расходные ...	\$...	\$...	
Другие затраты			
....	\$...	\$...	...
Реклама ...	\$...	\$...	...
Хозяйственные расходы	\$...	\$...	Халаты и прочее
Пополнение оборотных средств	\$...	\$...	
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	\$...	\$...	

Рисунок. Структура капиталовложений



Наибольший объем инвестиций по проекту будет направлен на ... – % всех инвестиций, что в денежном эквиваленте составляет – \$... Затраты на ... составят ...% необходимых

инвестиций или \$... На пополнение оборотных средств необходимо \$..., что составляет ...% первоначальных инвестиций, которые будут направлены на оплату таких расходов клиники ... Другие затраты составят ...% необходимых инвестиций, что в денежном эквиваленте составляет \$..., которые будут вложены по таким направлениям: ...

Детальная информация по направлениям и графику вложения средств представлена в *Приложении № 3*

2.4. Сетевой график реализации и финансирования проекта

Проектный период по бизнес-плану составляет ... года.

Время, необходимое для организации обустройства клиники и поиска необходимого персонала составляет ... месяца.

Таблица. Работы по проекту и график вложения средств

№	Статьи и затраты	Проектные месяца			Всего
		1 мес.	2 мес.	... мес.	
1	Аренда ...	\$...	\$...	\$...	\$...
2	Ремонтные работы	\$...	\$...		\$...
3	Приобретение			\$...	\$...
...	...			\$...	\$...
11	Пополнение оборотных средств		\$...	\$...	\$...
	Всего капиталовложений	\$...	\$...	\$...	\$...

Подробная постатейная информация об источниках финансирования проекта и направлениях использования средств представлена в *Приложении № 4*, а также на рисунке

Рисунок. График реализации и финансирования проекта



3. Организационно-производственный процесс проекта

3.1. Производственный процесс и характеристика предоставляемых услуг. Перечень необходимого оборудования

Данным проектом запланировано открытие специализированной медицинской клиники, которая будет предоставлять своим пациентам услуги по таким направлениям:

- Урология;
- Акушерство-гинекология;
- Ультразвуковая диагностика;
- Лабораторная диагностика.

Плановое время работы клиники с ...

Количество пациентов клиники будет изменяться по мере ее популяризации на рынке и составит согласно плана:

Первые ... мес. работы	...
От ... месяцев до ... лет работы	...
Более ... лет работы	...

Для обеспечения качественного обслуживания пациентов клиники к работе будут привлечены ...

Алгоритм обслуживания пациентов клиники будет выглядеть следующим образом:

Рисунок. Алгоритм обслуживания пациентов

Для обеспечения надлежащего обслуживания пациентов будут приобретаться необходимые расходные клинические материалы: ...

Закупка указанных выше расходных материалов будет осуществляться у поставщиков медицинских расходных материалов, среди которых могут быть:

Таблица. Контрагенты по проекту

№ п/п	Компания	Наименование продукции
1	... (дистрибьютор ТОО "...")	Анализаторы, дополнительное оборудование
2	...	Медицинские препараты
3	ООО ...	Расходные материалы и медицинские препараты
4	Торговая компания "..."	Оборудование
5	Компания «...»	Оборудование
6	...	Спецодежда

Для предоставления указанных выше услуг в клинике будут оборудованы специализированные кабинеты, в которых будет установлено необходимые мебель и оборудование для оказания качественных услуг пациентам.

Таблица. Перечень необходимой мебели для ...

Наименование	Количество	Стоимость, USD
... - ... кв. м		
Стойка ресепшена	...	\$...
...	...	\$...
Телефон (многоканальный)	...	\$...
...	...	\$...
Всего		\$...

Таблица. Перечень необходимой мебели в кабинет ...

Наименование	Количество	Стоимость, USD
Кабинет ... - ... кв. м		
Стол + стул для	\$...
...	...	\$...
Компьютер	...	\$...
Всего		\$...

Таблица. Перечень необходимой мебели в кабинет ...

Наименование	Количество	Стоимость, USD
Кабинет ... - ... кв. м		
...	...	\$...
Стулья для	\$...
Телефон	...	\$...
...	...	\$...
Всего		\$...

Таблица. Перечень необходимой мебели в кабинет ...

Наименование	Количество	Стоимость, USD
Кабинет главного врача - 9 кв. м		
Кушетка смотровая	...	\$...
Манипуляционный столик	...	\$...
...	...	\$...
Шкаф для	\$...
Всего		\$...

Таблица. Перечень необходимого оборудования и мебели в кабинет ...

Наименование	Количество	Стоимость, USD
Кабинет ... - ... кв. м		
Аппарат ... + 3 датчика	...	\$...
Принтер цветной	...	\$...
Программное обеспечение	...	\$...
...	...	\$...
Хладагенты	...	\$...
Всего		\$...



Аппарат ... - ультразвуковой сканер компании ... экспертного класса с ...

Базовая комплектация: ...

Опции к сканеру: ...

я параметров для левого желудочка, аорты и левого предсердия, митрального клапана, а также частота сердечных сокращений.

Цена: \$...

Производитель: ...

Поставщик: данного аппарата ... является компания ..., которая занимается поставкой, как нового, так и восстановленного медицинского оборудования.

... **МК-300** – современный прибор с высокими потребительскими качествами на устойчивом напольном штативе с удобной системой рычагов на подшипниковом ходу.

На ... МК-300 установлена просветленная конвергентная оптика высокого качества и мощный светодиодный (LED) источник света, которые в совокупности создают превосходное стереоскопическое качество изображения.

В комплект поставки ... МК-300 может входить ...

Технические характеристики:

- ...
- ...
- ...

Программа доступна на русском, украинском, английском языках. Программное обеспечение поставляется в комплекте с USB-ключом защиты от несанкционированного доступа. Гарантия на ... МК-300 – 5 лет.

Цена: \$...;

Производитель: ...;



Поставщик: ...



Электрохирургический высокочастотный аппарат ... - это современный метод лечения на основе достижений радиоволновой хирургии, занимающий промежуточное место между хирургическим и деструктивным методами. Аппарат является радиочастотным коагулятором, предназначенным для применения в урологии, гинекологии и амбулаторно-поликлиническая хирургия. Позволяет удалять ... Его применение ...

1. Технические характеристики:

- ...
- ...
- ...

2. Комплект поставки:

- Прибор ...
- Наконечник для ...
- Базовый комплект ...
- Сетевой шнур.
- Инструкция по эксплуатации.
- ...

Цена: \$...;

Производитель: ...

Поставщик: ...

Таблица. Перечень необходимой мебели для ...

Наименование	Количество	Стоимость, USD
... - ... кв. м		
...	...	\$...
Шкаф для	\$...
Сантехника	\$...
...	...	\$...
Всего		\$...

Таблица. Перечень необходимой мебели для ...

Наименование	Количество	Стоимость, USD
Стерилизационная комната - ... кв. м		
Сухожаровой	\$...
Стерилизатор	\$...
Стол и стул	...	\$...
Всего		\$...

Таблица. Перечень необходимого дополнительного оборудования

Наименование	Количество	Стоимость, USD
Лабораторно-диагностическое оборудование		
Бактерицидные лампы	...	\$...
...	...	\$...
Всего		\$...

Центрифуга для лаборатории. Модель ... Переносная лабораторная медицинская центрифуга периодического действия с частотой вращения до ... Предназначена для ...

Центрифуга ... применяется в практике лабораторной клинической диагностики и проведения исследований в медицине, биологии, химии и других областях.

Центрифуга обеспечивает ...

Корпус изготовлен из современных полимеров. Значительно сниженный уровень шума и вибрации. Электронная блокировка исключает возможность открытия крышки центрифуги до полной остановки ротора.

Центрифуга оснащена ... - местным пробиркодержателем.

В комплект поставки входит ... полиэтиленовых адаптеров для пробирок.

Центрифуга сертифицирована по международному стандарту качества ISO 9001:2000. Регистрационное удостоверение МОЗ Украины, гигиеническое заключение.

Техническая характеристика

- ...
- ...
- ...

Цена: \$...



Дополнительное оборудование

Холодовые сумки (... шт.)

Цена: \$



Хладагенты (... шт.)

Цена: \$...



3.2. Необходимый персонал и кадровая политика проекта

Ключевым фактором и, в тоже время, активом данного проекта, для его успешной реализации, прибыльного функционирования и долгосрочного развития, есть человеческий ресурс – ...

Специфика деятельности медицинской клиники урологического и гинекологического направления предусматривает наличия ...

Основой эффективной организации работы персонала данного проекта есть разработка штатного расписания.

Штатное расписание – это внутренний нормативный документ, в котором отображается структура предприятия, наличие и укомплектованность кадрами. Чёткого законодательно закреплённого шаблона Штатного расписания нет, поэтому каждое предприятие разрабатывает этот документ под собственные потребности.

В Штатном расписании медицинской клиники целесообразнее всего отразить:

- административных работников;
- специалистов-исполнителей;
- технический и вспомогательный персонал.

Подбор персонала – это ответственный и один из определяющих этапов в процессе реализации проекта. От того, кто и как будет работать в создаваемой медицинской клинике, зависит её дальнейшее развитие и прибыльность. По этому процессу подбору персонала создаваемой клиники должно быть посвящено пристальное внимание инициаторов проекта.

Традиционным методом поиска сотрудников на рынке труда является ...

Альтернативным методом привлечения квалифицированных и, самое главное, опытных врачей есть ...

Также необходимо максимально укомплектовать штат неконфликтными людьми. Микроклимат в коллективе прямо отражается на его работе.

Опираясь на современную практику организации персонала в медицинских учреждениях, для планируемой клиники потребуются такой персонал:

Рисунок. Организграмма проекта

Клиника будет использовать две основные системы оплаты труда — сдельную (доктор кроме ставки получает ...% от суммы продаж направления + оклад) и фиксированную (... персонал)

Таблица. Штатное расписание

№ п/п	Должность	Количество штатных сотрудников	Месячный оклад на 1 человека	Фонд оплаты труда	Единый социальный взнос	Общие расходы по оплате труда	Заметки
1	Директор	\$...	\$...	\$...	\$...	
2	\$...	\$...	\$...	\$...	
3	... врач, терапевт	...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
4	Врач	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
5	Врач	\$...	\$...	\$...	\$...	премия - ...% продаж направления
6	Врач	\$...	\$...	\$...	\$...	премия - ...% продаж направления
7	\$...	\$...	\$...	\$...	
9	\$...	\$...	\$...	\$...	
10	Санитарка	...	\$...	\$...	\$...	\$...	
		...		\$...	\$...	\$...	

3.3. Разрешительная документация

Медицинская практика – это вид деятельности, связанный с комплексом специальных мероприятий, направленных на:

- ...
- ...
- ...

Государственная регистрация ...

Медицинская практика осуществляется лицами со специальным образованием, работающими в учреждениях здравоохранения, которые создали юридические лица, либо частнопрактикующими медицинскими работниками, которые зарегистрированы как физические лица-предприниматели.

Для проведения процедуры государственной регистрации юридического лица необходимо подать государственному регистратору следующие документы:

1. ...;
2. ...;
3. ...;

Подбор соответствующего помещения

Прежде, чем приступить к поиску помещения, необходимо чётко определиться с теми видами медицинских услуг, которые будут предоставляться в клинике, и провести консультацию с местной санитарно-эпидемиологической станцией (СЭС), касательно требований, которые предъявляются к кабинетам специалистов и медицинскому центру, подобному планируемому.

Список вопросов, которые необходимо выяснить при консультации в СЭС:

1. ...
2. ...
3. ...

Обязательными помещениями медицинского центра являются:

- ...;
- ...;
- ...;

Оформление лицензии

В соответствии с Законом Украины «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности» от 1 июня в 2000 г. № 1775-III все виды медицинской практики

входят в перечень видов хозяйственной деятельности, для ведения которой необходимо получение лицензии.

Лицензирование - комплекс процедур, который включает не только выдачу, переоформления и аннулирование лицензии, получения дубликата или копии лицензии, ведения лицензионных дел и реестров, но и контроль соблюдения лицензиатами лицензионных условий, выдачу распоряжений об устранении нарушений Лицензионных условий.

Орган лицензирования медицинской практики – Министерство здравоохранения Украины

Срок действия – ... лет.

- письменном виде сообщить об этом **не позже следующего дня** с указанием причин и срока простоя.

Оформление на работу

Все соискатели должны написать заявление о приеме на работу и предоставить определённые документы (оригиналы и копии):

- ...;
- ...;
- ...;
- Результаты медосмотра при поступлении на работу.

Внутренние нормативные документы предприятия

Внутренние нормативные документы – это акты, которые разрабатываются и принимаются руководством медицинского заведения в соответствии с их компетенции с учетом требований действующего законодательства Украины и мировых стандартов осуществления медицинской практики.

Условно все нормативные документы в медицинском заведении можно разделить на следующие категории:

- учредительные
- общие
- кадровые
- ...

Государственная аккредитация медицинских учреждений

Государственная аккредитация медицинских учреждений - это официальное признание статуса медицинского учреждения, наличия в нем условий для предоставления

определенного уровня медико-санитарной помощи, подтверждение его соответствия установленным критериям и гарантии высокого качества профессиональной деятельности.

Аккредитации подлежат независимо от формы собственности все медицинские учреждения. Она проводится один раз в ... года. Первая аккредитация заведения проводится не позже чем через два года от начала осуществления деятельности.

Для прохождения аккредитации заведение подает пакет документов соответствующей аккредитационной комиссии, которая в трехмесячный срок должна провести его аккредитацию.

Перечень документов для прохождения процедуры аккредитации*:

1. ...
2. ...
3. ...

Решение аккредитационных комиссий утверждается соответствующей главной аккредитационной комиссией и сообщается заведению в ... - дневной срок.

В случае принятия решения об отнесении ЛПУ к соответствующей категории аккредитационная комиссия, которая проводила аккредитацию, выдает ему аккредитационный сертификат.

Срок действия аккредитационного сертификата определяется соответствующей главной аккредитационной комиссией, но он не должен превышать ... лет.

Аккредитованные заведения вносятся в Государственный реестр, который ведется Главной аккредитационной комиссией.

4. Анализ целевого рынка

4.1. Общая характеристика рынка медицинских услуг

Государственная медицина в общей структуре занимает более ...% объема рынка медицинских услуг страны. При этом отрасль характеризуется низкими объемами государственного финансирования и высоким уровнем изношенности основных фондов. Низкая конкурентоспособность государственного медицинского сектора, дефицит средств на модернизацию и потребность в новых медицинских учреждениях способствуют развитию сегмента частных медицинских услуг.

Рисунок. Соотношение государственных и частных клиник в Украине



Источник: ...

Оценка: Pro-Consulting

В Украине сегодня насчитывается до ... тыс. частных медицинских учреждений, которые предоставляют различные медицинские услуги. При этом функционирует не более ... крупных частных клиник, оказывающих полный спектр услуг ...

Согласно информации представленной Государственным комитетом статистики в Украине сокращается количество больниц и напротив, увеличивается количество амбулаторно-поликлинических учреждений. Так количество больниц за ... лет уменьшилось на ...%, а количество амбулаторно-поликлинических учреждений выросло на ...% за аналогичный период.

Одной из главных причин роста рынка платных медицинских услуг является ненадлежащее качество бесплатной медицинской помощи. До тех пор пока не произойдет значительное улучшение качества бесплатных медицинских услуг, рынок частных медицинских услуг будет расти высокими темпами.

Факторы, которые влияют на выбор частных медицинских учреждений

Доверие потребителей на украинском рынке частных медицинских услуг с каждым годом увеличивается. Около 87% жителей Украины выбирают врача или клинику, основываясь на опыте знакомых.

Наиболее влиятельными факторами при выборе частных медицинских услуг как уже отмечалось, являются: ... Таким образом, при разработке политики продвижения, рекламной стратегии, стоит учитывать те основные моменты и преимущества частных медицинских услуг, что ассоциируются с ними в сознании потребителя.

Рисунок. Факторы, которые влияют на выбор медицинских учреждений

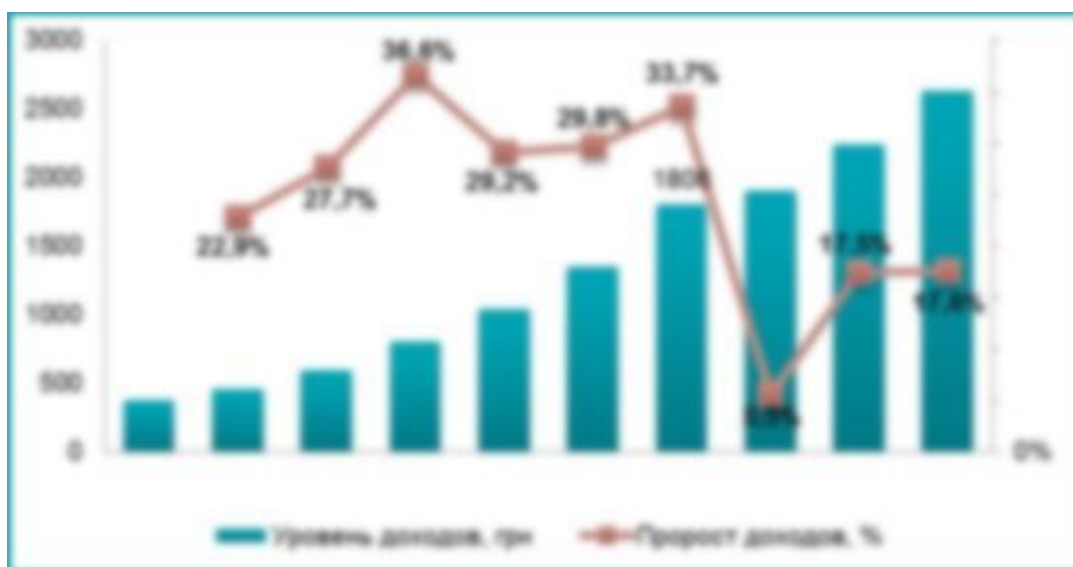


Источник: по данным операторов рынка, по данным информационного ресурса ...

Оценка: Pro-Consulting

Медицина одна из немногих сфер рынка, где в период кризисной ситуации наблюдается небольшой рост. Такая ситуация объясняется тем, что стрессовые ситуации оказали свое влияние на здоровье украинского населения и участились заболевания связанные с кровеносной системой, что в свою очередь повлияло на увеличение уровня спроса на этот тип услуг.

Рисунок. Средняя заработная плата в Украине в 200X – 201X гг. ...



Источник: Государственный комитет статистики;

Оценка: Pro-Consulting

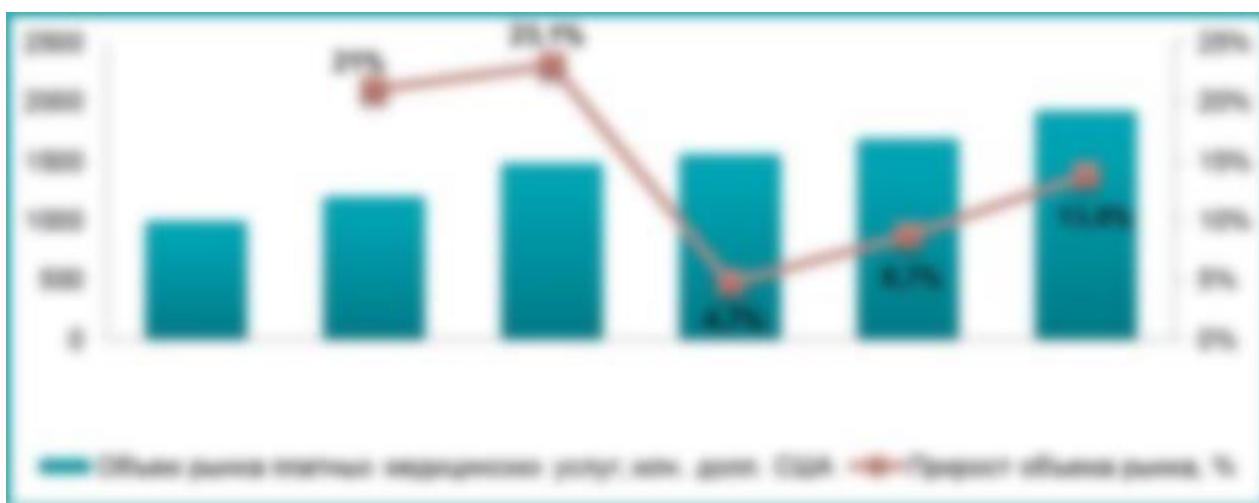
Очевидно также и то, что на спрос платных медицинских услуг влияет и уровень жизни населения. Прирост уровня средней зарплаты в стране в 201X – 201X гг. держался на стабильном уровне ...% и ...% соответственно. Такие показатели дают предпосылки считать, что рынок платной медицины будет увеличивать свою долю. То, что показатели прироста доходов населения держаться на стабильном уровне еще сильнее влияет на развитие рынка платной медицины, нежели увеличения этих показателей. Это связано с тем, что когда ситуация стабильна человеческий фактор срабатывает так, что человек расслабляется и прекращает экономить.

4.2. Показатели рынка, расчёт ёмкости рынка

В докризисный период емкость рынка частных медицинских услуг в Украине увеличивалась на 23% в год. Так этот показатель в 200X году по Украине составил 1,49 млрд. долл. США. ...

В результате влияния негативных факторов экономики страны в целом, в период 200X – 201X гг. темпы развития рынка частных медицинских услуг замедлились. Так в 200X году рост объема украинского рынка частных медицинских услуг составил 4,7% и достиг 1,56 млрд. долл. США. Стоит отметить, что значительная доля рынка частных медицинских услуг находится в тени (до ...% рынка). В 200X - 200X году отмечалось оживление рынка на уровне 13,8% роста, что связано с улучшением финансовой ситуации частных учреждений, повышением покупательской способности населения Украины в целом и Киева в частности.

Рисунок. Объем рынка платных медицинских услуг Украины в 200X-200X гг., млн. долл. США



Источник: данные операторов рынка; Государственный комитет статистики;

Оценка: Pro-Consulting

В 200X - 200X гг. частные отечественные клиники активно рассматривали и расширяли свое присутствие в регионах. Эта тенденция уже в скором времени повысит уровень

медицинского обслуживания населения и увеличит общий оборот рынка частных медицинских услуг в других городах страны.

Прогнозируя развитие рынка, стоит отметить, что в 200X - 2015 гг. будет наблюдаться рост на уровне 14 - 15% по Украине, что связано с развитием регионов и 8 - 10% по Киеву. Позитивные тенденции будут сопровождаться возобновлением экономического роста, ростом потребности в качественных медицинских услугах, ростом потребности в медицине и платежеспособностью населения.

4.3. Сегментация и структура рынка

Для выделения перспективных сегментов, в разрезе типа медицинского учреждения, дадим характеристику этих основных целевых рынков. Наиболее привлекательной с точки зрения высокого потенциального спроса, низкого уровня конкуренции, достаточно высокой нормы прибыли, является группа ... клиник. ... **клиника** по разнообразию услуг превосходит государственную поликлинику, так как оказывает дополнительный перечень медицинских услуг, нехарактерный для традиционной поликлиники. Во многих ... учреждениях Украины и в Южных регионах распространено обслуживание больных врачами и медсестрами на дому, в том числе организация забора анализов. При некоторых крупных клиниках, есть своя служба скорой медицинской помощи, стационар.

В разрезе ценовых сегментов многие клиники представлены в среднем и высоком ценовом диапазоне. Так же некоторые клиники, работающие в премиум-сегменте, имеют собственные кафе или ресторан.

Быстро развивающимся является сегмент ... детских клиник, которые специализируются на обслуживании детей различного возраста.

Сегмент лабораторной ... в Украине - второй по числу посещений пациентами после стоматологии. Между тем, стоит отметить, что население Украины в среднем потребляет в несколько раз меньше ... услуг, чем средний европеец. Таким образом, при стремительном росте сегмент лабораторной ... имеет значительный потенциал и является привлекательным для выхода новых участников на рынок. Большое количество частных медицинских учреждений приходится на ... Таких в каталоге зарегистрировано около ...%. Основная их часть находится в ... областях и в ...

Рисунок. Распределение частных медицинских клиник в Украине по направлению деятельности в 200X году

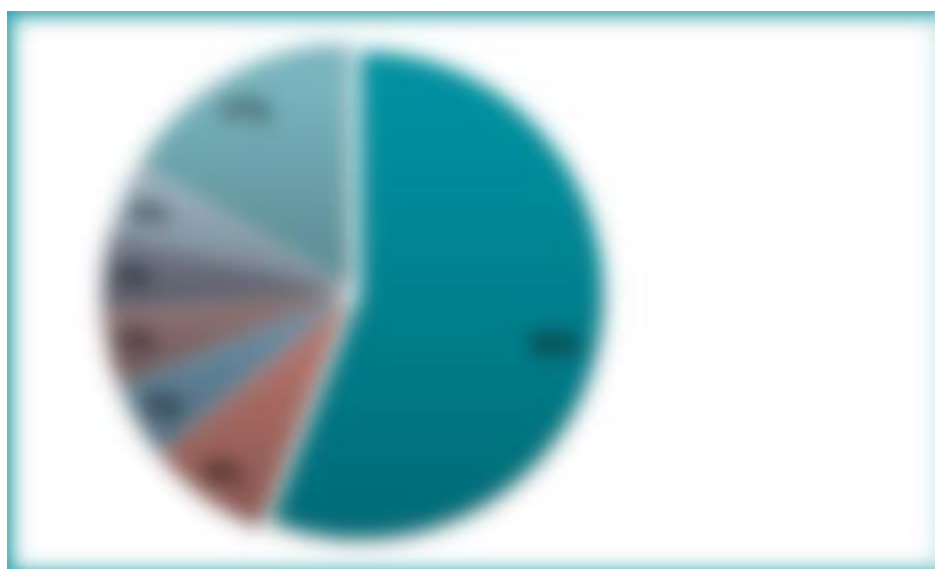


Источник: данные операторов рынка

Оценка: Pro-Consulting

В целом частный бизнес наиболее развит в таких медицинских специализациях, где позиции государственной медицины особенно слабы. Это такие направления как ... Стоит отметить, что спрос в данном сегменте рынка наименее удовлетворен, и пациенты пользуются услугами частных учреждений. В некоторой степени в частный бизнес перешло также оказание услуг по ... После массовых рекламных кампаний, которые привлекли внимание потребителей и к онкологическим заболеваниям, появились новые онкологические больницы, в частности по ... Давно уже существует на рынке частной медицины - скорая помощь, что является альтернативой плохо работающей государственной медицине.

Рисунок. Сегментация потребления частных медицинских услуг в Украине по регионам в 200X году



Источник: ...

Оценка: Pro-Consulting

Крупные частные клиники, кроме столицы, есть еще в трех городах — ... Рынок частных медицинских услуг концентрируется преимущественно в следующих городах Украины ... В современных условиях развития рынка, при учете географического критерия, появляется много

операторов и в других городах Украины. В частности в период 200X - 200X гг., значительное количество операторов вышло на рынок частных медицинских услуг ... регионов страны.

Географически медицинские центры формируются преимущественно там, где существуют ... Некоторые города даже закрепили за собой определенную специализацию. Так, Полтава — город ... (здесь работает Украинская медицинская ...). Одесса стала центром ... медицины, где традиционно сильны клиники ..., косметологические учреждения, ... Харьков известен своими ... клиниками и центрами ... медицины, Львов — узкоспециализированными ... медучреждениями, Донецк — сильной ... службой.

Готовность региона к созданию частных медицинских центров определяется не только уровнем покупательной способности населения, но и наличием профессиональных кадров и историческими традициями. Например, в Донецке и Днепропетровске есть и деньги, и кадры, а больших частных клиник нет, поскольку нет исторического предпринимательства в этом направлении.

Таким образом, подавляющее большинство частных медицинских заведений расположено в ... (около 75% в 200X г. и 56% в 200X г.). За период 200X - 200X гг. характерно интенсивное развитие частных клиник в регионах, в частности в ... областях, на востоке Украины.

4.4. Обзор конкурентной среды сегмента гинекологии и урологии

На рынке гинекологических услуг Украины выделяются ..., которые в большинстве представляют широкий ассортимент услуг, размещаются на основе больших клиник и имеют большой штат сотрудников. Данные операторы рынка не являются прямыми конкурентками гинекологического кабинета открытие, которого прописано в этом бизнес плане, но наличие таких клиник говорит о существующем спросе на рынке. В большинстве они размещаются в больших городах, областных центрах. С помощью демпинга, возможно, отвоевать расположение перспективных клиентов у больших игроков рынка. Это обеспечит стабильную прибыль для предприятия.

Практически каждый из приведенных в таблице операторов представляет, в ассортименте предлагаемых услуг, услуги по вспомогательной медицине. На сегодняшний день такого типа деятельность символизирует высочайший уровень, который занимает гинекологическая клиника.

Таблица. Основные операторы рынка гинекологических услуг

4.5. Прогнозы развития рынка

Проблемы развития частного медицинского бизнеса в Украине в условиях рыночных отношений определяется совокупностью факторов, наиболее важными из которых являются:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;

К преимуществам частной медицины можно отнести:

- высокая конкурентоспособность на фоне государственной медицины.
- гибкость ведения маркетинговой, кадровой, медицинской, ценовой и хозяйственной деятельности;
- готовность самостоятельно внедрять новейшие методики диагностики и лечения.
- создание различных программ обслуживания для удобства пациента.

Кроме того, существует ряд предпосылок для динамичного развития частой медицины, такие как сокращение доли государственных лечебных учреждений, увеличение платежеспособности населения, развитие медицинского страхования.

Несмотря на финансовый кризис, темп роста на рынке платных медицинских услуг не показал отрицательное значение. В связи с неудовлетворительным качеством бесплатной медицинской помощи, в дальнейшем прогнозируется продолжение роста рынка. Есть основания полагать, что новые клиники будут появляться на рынке и в дальнейшем. Прогнозируя, что сложная ситуация в государственной медицине все чаще будет заставлять украинцев искать помощь у частных врачей.

Одним из инструментов, который может способствовать развитию данного рынка, является медицинское страхование. В целом на сегодняшний день медицинское страхование в Украине характеризуется низким уровнем развития, что связано с достаточно низкой страховой культурой в Украине, низкими доходами населения, а также высокой стоимостью медицинских услуг, которые непосредственно влияют на формирование стоимости страховых продуктов. При этом, добровольное медицинское страхование в Украине находится также на низком уровне развития. Введение в Украине обязательного медицинского страхования позволит: уменьшить финансовое бремя на пациентов, улучшить доступность лекарственных средств, внедрять новые технологии и стандарты лечения.

Оценивая возможности и тенденции развития частного сектора в целом, можно заметить, что он даже на ...% не покрывает рынка медицинских услуг, что дает предпосылки значительного потенциала роста.

5. Финансовая оценка проекта

5.1. Исходные данные для расчетов и их аргументация

Исходные данные для расчетов условно делятся на такие группы:

1) Предпосылки для расчета необходимых инвестиций

Затраты на аренду и ремонт помещения рассчитывались исходя из ...

Стоимость закупки оборудования, а также мебели и инвентаря, программного обеспечения для клиники рассчитывалась на основании ...

Затраты на пополнение оборотных средств рассчитывались на основании ...

Другие затраты ... учитывались в размере, который рассчитан на уровне ...

2) Предпосылки для формирования плана продаж

План продаж по медицинской клинике был сформирован исходя из ...

Количество пациентов, чел./день

первые ... мес. работы	...
от ... мес. до ... года работы	...
... и более лет работы	...

Размер среднего чека на пациента, USD с НДС \$...

Количество рабочих дней в месяц ...

3) Предпосылки для формирования затрат по проекту

Расходные ... Размер затрат на расходные ..., рассчитывался на основании ...

Коммунальные расходы. Размер коммунальных расходов учитывался на ...

Арендная плата за ... рассчитывалась исходя из ...

Заработная плата персонала. Размер затрат на выплату заработной платы персоналу рассчитывался исходя из необходимого количества персонала, а также размера его заработной платы. Штатное расписание по проекту представлено в п. 3.3 и *Приложении № 7*. Размер начислений на заработную плату составляет ...%.

Вознаграждение ...

Административно-хозяйственные расходы рассчитываются исходя из ...

4) Предпосылки для расчета амортизационных отчислений

Амортизационные отчисления – это законный метод уменьшения налогооблагаемой прибыли, а значит и выплачиваемого предприятием налога на прибыль.

Расчет амортизационных отчислений проводился на основании Налогового кодекса Украины, статьи ... по ... методу. Для этих целей приобретаемые по проекту основные средства были сгруппированы по ... группам основных средств:

– Группа ... основные средства - ... (срок эксплуатации не меньше ... лет);

- Группа ... основные средства – ... (срок эксплуатации не меньше ... лет).

На основании перечня переменных и постоянных расходов на предоставления услуг клиники, а также желаемого уровня рентабельности была проведена калькуляция себестоимости наиболее распространённой услуги: консультация гинеколога с ...

Таблица. Калькуляция себестоимости консультации гинеколога с ...

Вид затрат и расходов	Цена	Расход (в натуральном выражении) на 1 прием	Стоимость на 1 прием, USD
Переменные затраты на 1 прием			
Материалы			
Набор гинекологический осмотровый одноразовый, включает:	\$...	...	\$...
...	\$...	...	\$...
Гель ..., кг	\$...	...	\$...
Материальные затраты			\$...
Прочие затраты	\$...		\$...
Коммунальные ...	\$...		\$...
Аренда ...	\$...		\$...
...	\$...		\$...
...	\$...		\$...
Административно-хозяйственные расходы	\$...		\$...
Амортизация	\$...		\$...
Себестоимость			\$...
Рентабельность в %			\$...
Прибыль предприятия			\$...
Цена без НДС и вознаграждения ...			\$...
НДС ...%			\$...
Вознаграждение ...			\$...
Цена реализации			\$...

Данная калькуляция показывает, что при заложенном уровне рентабельности стоимость данной услуги составит ... грн., что является ниже среднерыночного уровня и позволит привлечь в клинику пациентов.

5.2. Прогноз продаж по проекту

Суммарный объем поступлений денежных средств за оказанные услуги за ... года реализации проекта планируется на уровне \$..., при этом средняя ежемесячная выручка составит:

1 год (... мес. предоставления услуг) | \$...

2 год

\$...

3 - ... год

\$...

Детальная информация относительно прогнозных объемов продаж представлена в *Приложениях № 9*.

Общая схема доходов по проекту представлена в таблице ниже.

Таблица. Прогноз продаж по проекту

Реализация	1 год	2 год	... год	ИТОГО
	ВСЕГО	ВСЕГО	ВСЕГО	
Количество пациентов, чел./месяц
Средний чек одного пациента, \$/шт.	\$...	\$...	\$...	\$...
Выручка от реализации, \$	\$...	\$...	\$...	\$...
ВСЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ	\$...	\$...	\$...	\$...

Необходимо отметить, что в первом году реализации проекта поступления от оказания медицинских услуг начнутся с ... проектного месяца (... первых месяца необходимы для организации работы клиники и получения необходимых ...).

5.3. Формирование прибыли по проекту

За весь прогнозируемый период показатели прибыли и затрат позволяют сформировать объем накопленной чистой прибыли. (*Приложение 10*).

Таблица. Прогнозный отчет о прибылях и убытках по проекту

Период	1 год	2 год	... год	ИТОГО
	ВСЕГО	ВСЕГО	ВСЕГО	
Sales (Валовой доход)	\$...	\$...	\$...	\$...
НДС	\$...	\$...	\$...	\$...
Чистый валовой доход	\$...	\$...	\$...	\$...
Себестоимость реализованной продукции (услуг)	\$...	\$...	\$...	\$...
Расходные ...	\$...	\$...	\$...	\$...
Коммунальные расходы	\$...	\$...	\$...	\$...
Аренда ...	\$...	\$...	\$...	\$...
Заработная плата персонала	\$...	\$...	\$...	\$...
...	\$...	\$...	\$...	\$...
Gross Profit (Валовая прибыль (убыток))	\$...	\$...	\$...	\$...
Вознаграждение ...	\$...	\$...	\$...	\$...
Административно-хозяйственные расходы	\$...	\$...	\$...	\$...

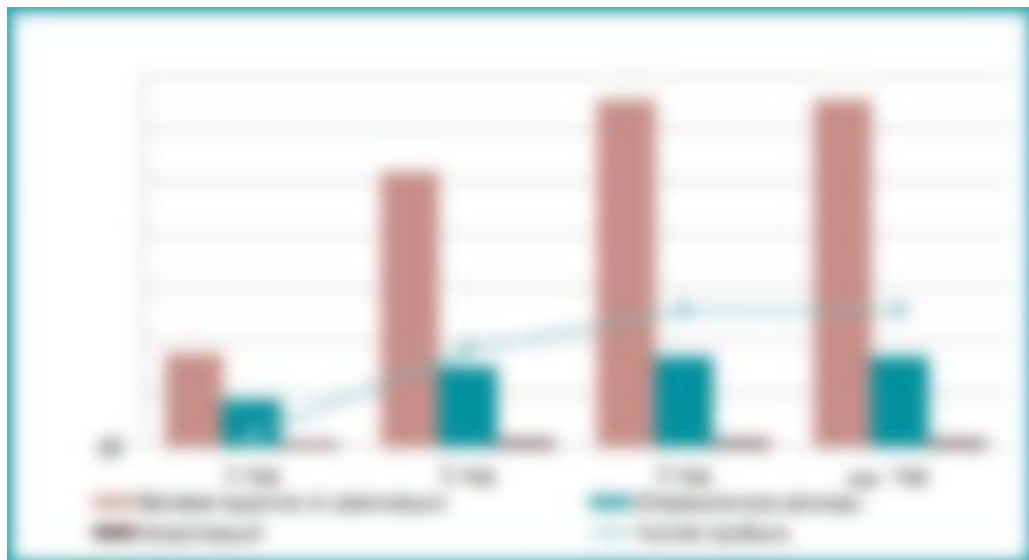
Период	1 год	2 год	... год	ИТОГО
	ВСЕГО	ВСЕГО	ВСЕГО	
ЕВITDA	\$...	\$...	\$...	\$...
Амортизация	\$...	\$...	\$...	\$...
ЕВIT	\$...	\$...	\$...	\$...
Финансовые доходы	\$...	\$...	\$...	\$...
Финансовые расходы	\$...	\$...	\$...	\$...
Прибыль до налогообложения	\$...	\$...	\$...	\$...
Налог на прибыль (итоговый)	\$...	\$...	\$...	\$...
Net Profit / Loss (Чистая прибыль / убыток)	\$...	\$...	\$...	\$...

В соответствии с прогнозными расчетами, формирование прибыли по проекту в целом представлено в таблице, а также графически.

Таблица. Формирование прибыли по проекту

Показатель	1 год	2 год	... год
Валовая выручка от реализации	\$...	\$...	\$...
Операционные расходы	\$...	\$...	\$...
Амортизация	\$...	\$...	\$...
Чистая прибыль	\$...	\$...	\$...

Рисунок. Формирование прибыли по проекту



Прогнозные расчеты прибыли проекта на разных этапах его реализации, позволяют оценить рентабельность проекта, что представлено в таблицах ниже, а также на графиках.

Таблица. Прибыльность проекта

Показатель	1 год	2 год	... год
Total Revenues (Валовая выручка)	\$...	\$...	\$...

Gross Profit (Валовая прибыль)	\$...	\$...	\$...
Gross profit Margin, % (маржа Валовой прибыли, %)	...%	...%	...%
EBITDA (Прибыль до финансовых расходов, амортизации и налогообложения)	\$...	\$...	\$...
EBITDA Margin % (маржа EBITDA, %)	...%	...%	...%
EBIT (Операционная прибыль - прибыль до финансовых расходов и налогообложения)	\$...	\$...	\$...
Ordinary Income Margin (маржа Операционной прибыли, %)	...%	...%	...%
Net Profit / Loss (Чистая прибыль/убыток)	\$...	\$...	\$...
Return on sales, % (Рентабельность продаж, %)	...%	...%	...%

В таблице показано поэтапное формирование рентабельности деятельности медицинской клиники с учетом разных факторов:

- **Gross profit Margin, % (маржа Валовой прибыли, %)** – валовая рентабельность – показывает рентабельность деятельности медицинской клиники по предоставлению услуг пациентам с учетом их себестоимости.
- **EBITDA Margin, % (маржа EBITDA, %)** – показывает рентабельность деятельности медицинской клиники с учетом всех операционных затрат до начисления амортизации и выплаты налогов.
- **Ordinary Income Margin, % (маржа Операционной прибыли, %)** – показывает рентабельность деятельности медицинской клиники с учётом операционных расходов и амортизационных отчислений до выплаты налогов.
- **Return on sales, % (Рентабельность продаж, %)** – рентабельность продаж – рентабельность деятельности медицинской клиники с учетом всех понесенных затрат.

Рисунок. Размер валовой выручки и маржи валовой прибыли по проекту

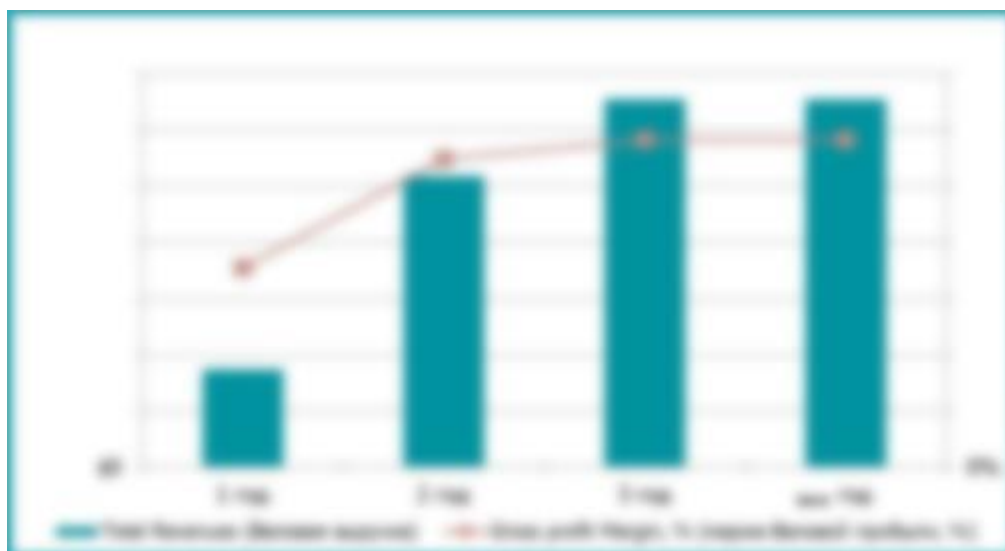
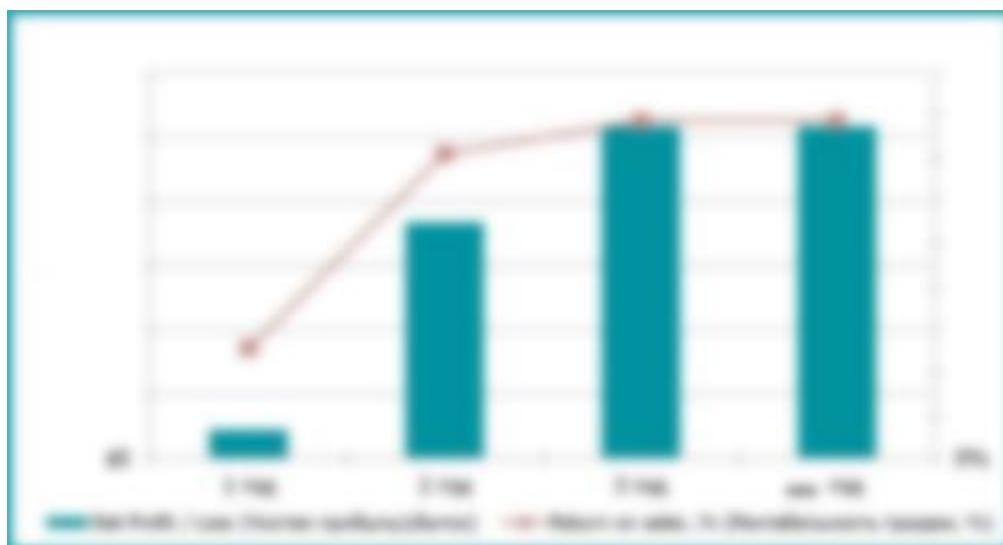


Рисунок. Размер чистой прибыли и рентабельности продаж по проекту



5.4. Прогноз движения денежных потоков по проекту

В процессе реализации данного проекта ожидается увеличение денежных потоков медицинской клиники по мере популяризации ее услуг и завоеванию целевой аудитории. Совокупный денежный поток за ... проектных года составит \$... (Расчет денежных потоков по проекту смотри в Приложениях №11).

Поступления

Поступления по проекту состоят из следующих статей:

- Поступления выручки за оказанные медицинские услуги
- Поступления собственных средств

Начало поступлений за оказанные услуги планируется с ... месяца реализации проекта, с дальнейшим ростом размера выручки по мере увеличения количества постоянных клиентов. Таким образом, за ... года реализации проекта поступления за предоставленные медицинские услуги составят \$..., а ежегодные поступления от продаж составят:

1 год	\$...
2 год	\$...
3- ... года	\$...

Следующей статьёй поступлений выступают собственные средства, которые будут вложены в первые ... месяцев реализации проекта в размере \$... Вложение средств будет происходить по такому графику:

1 месяц	\$...
2 месяц	\$...

... месяц

\$...

Платежи

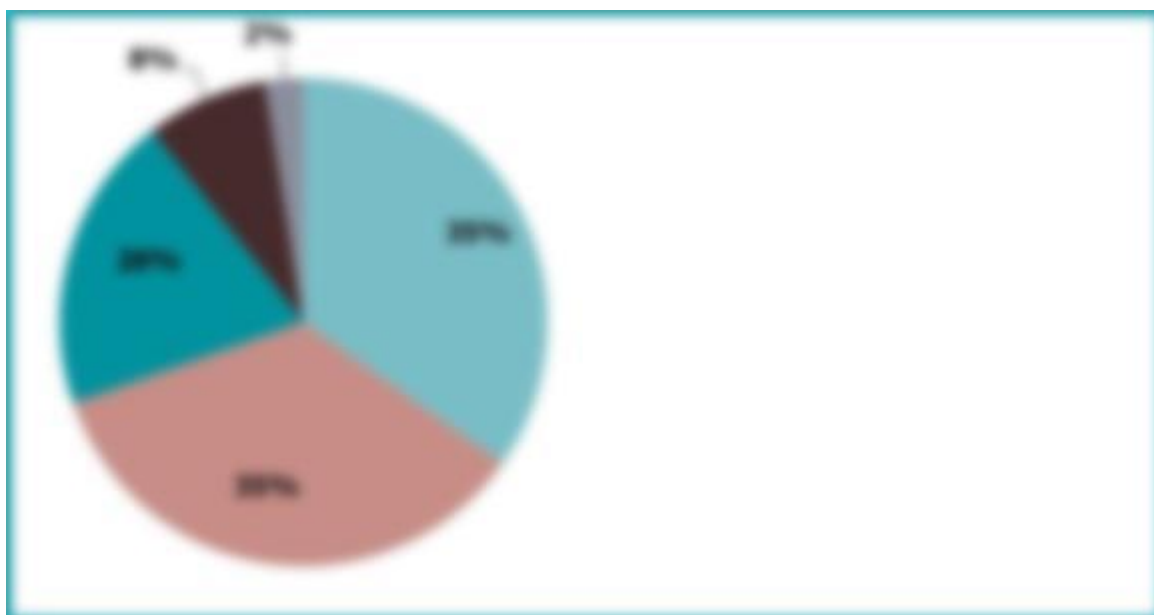
Платежи по проекту предоставлены операционными расходами, налоговыми платежами и отчислениями, а также инвестиционными расходами.

Совокупная величина операционных расходов медицинской клиники за ... года реализации проекта планируется на уровне \$...

Таблица. Операционные расходы по проекту

Расходы по Проекту	Всего за ... года	Удельный вес в общих расходах	Удельный вес в чистом валовом доходе
...	\$%	...%
Коммунальные расходы	\$%	...%
Аренда ...	\$%	...%
...	\$%	...%
...	\$%	...%
Административно-хозяйственные расходы	\$%	...%
Всего операционных расходов	\$...	100%	...%

Прогнозная структура операционных расходов выглядит следующим образом:

Рисунок. Структура операционных расходов медицинской клиники

Суммарная величина инвестиционных расходов по проекту составит \$...

Аренда ...	\$...
Ремонтные работы	\$...
Приобретение ...	\$...
...	\$...
Пополнение оборотных средств	\$...

Платежи в бюджет:

- Планируемая медицинская клиника будет работать по ..., для которой предусматривается ставка налога на прибыль – ...%. Величина налога на прибыль за ... года составит \$...

- Также клиника будет платить ... по ставке ... %. Размер ... уплаченного в бюджет за ... года реализации проекта составит \$...

- Начисления на фонд ... будут проводиться в размере ...% и составят \$... за ... года. Более детальная информация по движению денежных потоков представлена в *Приложениях № 11*.

5.5. Точка безубыточности проекта

Поскольку по проекту медицинская клиника оказывает разные виды услуг, то расчет точки безубыточности по проекту проводился исходя из ...

Для обеспечения безубыточного объема предоставления медицинских услуг, то есть объема, при котором ..., медицинская клиника должна предоставлять такой объем услуг:

Таблица. Объем безубыточности 1 - ... год реализации проекта

Период	Объем безубыточности в натуральном выражение, пациентов в год	Объем безубыточности в денежном выражении, \$
1 год (... мес. работы)	...	\$...
2 год	...	\$...
3 – ... год	...	\$...

Минимальная величина среднего чека для получения 0 прибыли по проекту, то есть работы в точке безубыточности должна составлять:

Таблица. Минимальный размер среднего чека для работы в точке безубыточности 1 - ... год реализации проекта

Период	Размер среднего чека, \$/пациента
1 год (... мес. работы)	\$...
2 год	\$...

3 – ... год

\$...

Запас финансовой прочности – величина, на которую плановый объем реализации услуг будет превышать точку безубыточности – составит:

Таблица. Запас финансовой прочности 1 - ... год реализации проекта

Период	Запас финансовой прочности, %
1 год (... мес. работы)	...%
2 год	...%
3 – ... год	...%

То есть, по мере популяризации услуг медицинской клиники среди потребителей, риски выхода предприятия на убытки постепенно уменьшаются.

Детальный расчет точки безубыточности по годам представлен в *Приложениях №14*.

5.6. Оценка инвестиционной привлекательности и прибыльности проекта: NPV, IRR, DPP, PI и др.

Расчет ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования – это ставка, которую ...

В расчетах была использована модель определения нормы дисконта методом ... Согласно данной модели, ставка дисконта ... определяется следующим образом:

...

Таким образом, норма дисконта методом ... в период реализации проекта для компании составит – ...%,

...

При данном уровне дисконта были получены следующие показатели, характеризующие эффективность реализации проекта:

Таблица. Показатели эффективности

Показатель	Величина измерения	Значение
Дисконтированный период окупаемости (Discount payback period)-DPP	месяцев	...
Проектный периода (Project period) PP	месяцев	...
Чистая текущая стоимость Проекта (Net Present Value) - NPV	\$	\$...
Внутренняя ставка дохода (Internal rate of return)- IRR	%	...%
Индекс прибыльности вложений (Profitability index)- PI	ед.	...
Рентабельность продаж (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	...%

Показатель	Величина измерения	Значение
Рентабельность инвестиций (Return on investment) - ROI	%	...%

Расчет уровня инвестиционных показателей представлен в *Приложении № 15*.

Показатели эффективности проекта характеризуются следующим образом:

Чистая текущая стоимость проекта (NPV)

Данный показатель, согласно данным Таблицы больше «0». Полученная сумма показателя чистой приведенной стоимости в \$... подтверждает прибыльность проекта и свидетельствует о том, что все приведенные к сегодняшней стоимости денежные поступления превышают вложенные в проект денежные средства на величину \$..., что свидетельствует о высокой эффективности осуществляемых инвестиций.

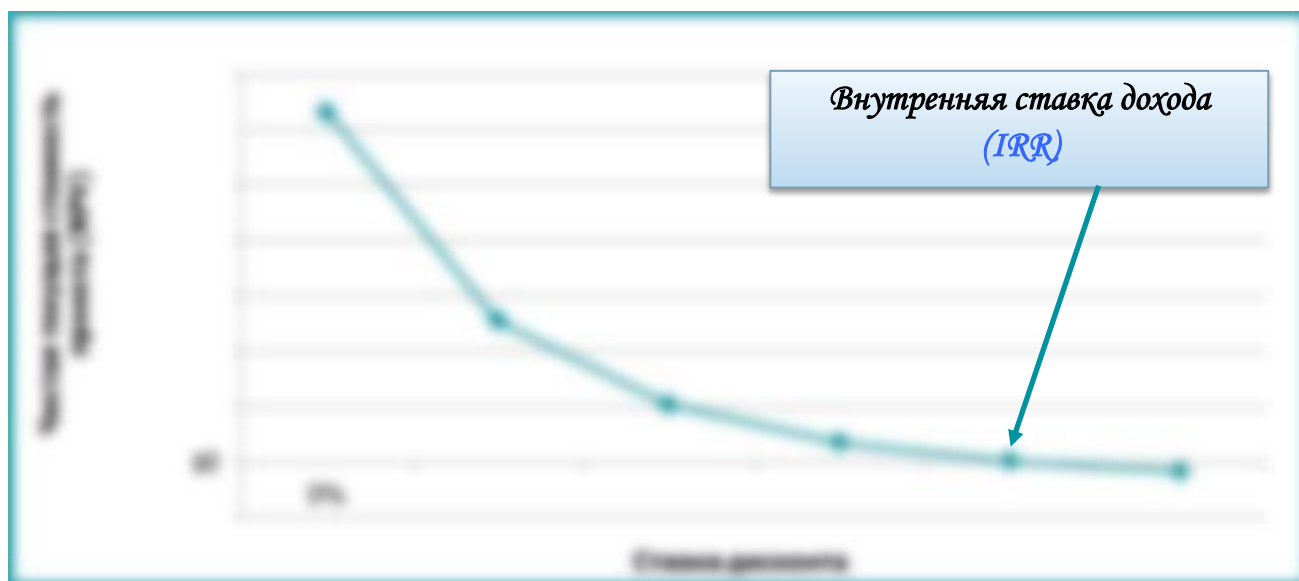
Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными поступлениями и выплатами, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные поступления окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные выплаты, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их стоимости во времени и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Ее также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора за проектный период от вложения инвестиций в реализацию текущего проекта.

Внутренняя ставка доходности проекта (IRR)

Внутренняя ставка дохода (средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом) равна ...%

При данной ставке настоящая стоимость денежных потоков по проекту равна настоящей стоимости затрат по проекту. Внутренняя ставка доходности определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. Другими словами, это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т.е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под ...% процентов в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

Рисунок. Внутренняя ставка доходности



Дисконтированный период окупаемости проекта

Дисконтированный период окупаемости проекта составляет ... **месяца**. Это означает, что за ... **лет** проект полностью окупится с учетом фактора дисконта.

Рисунок. Дисконтированный период окупаемости проекта

Показатели прибыльности вложений

По данному проекту **индекс прибыльности** вложений составляет ..., что обозначает следующее: каждая потраченная компанией денежная единица принесет ей в ходе реализации проекта ... единиц денежных поступлений.

Рентабельность инвестиций показывает величину чистой прибыли, полученной вследствие вложения инвестиционных средств в проект и составляет по проекту ...%. То есть, при вложении одного доллара США, компания получает \$... чистой прибыли.

Рентабельность продаж используется для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованных услуг, но и за изменениями в политике ценообразования предприятия и характеризует операционную эффективность компании. Величина данного показателя составляет ...%. Это говорит о том, что каждого доллара доход принесет предприятию \$... чистой прибыли.

5.7. Сценарии развития проекта

В ходе реализации проекта возможно отклонение плановых показателей, заложенных в проекте, от полученных, исходя из этого, для определения возможных рисков реализации проекта было рассмотрено два сценария развития проекта:

1) Сценарий изменения количества пациентов

При этом, проектом рассматривалось уменьшение количества пациентов, поскольку увеличение пациентов при плановой пропускной способности клиники не возможно.

Таблица. Чувствительность проекта к уменьшению количества пациентов

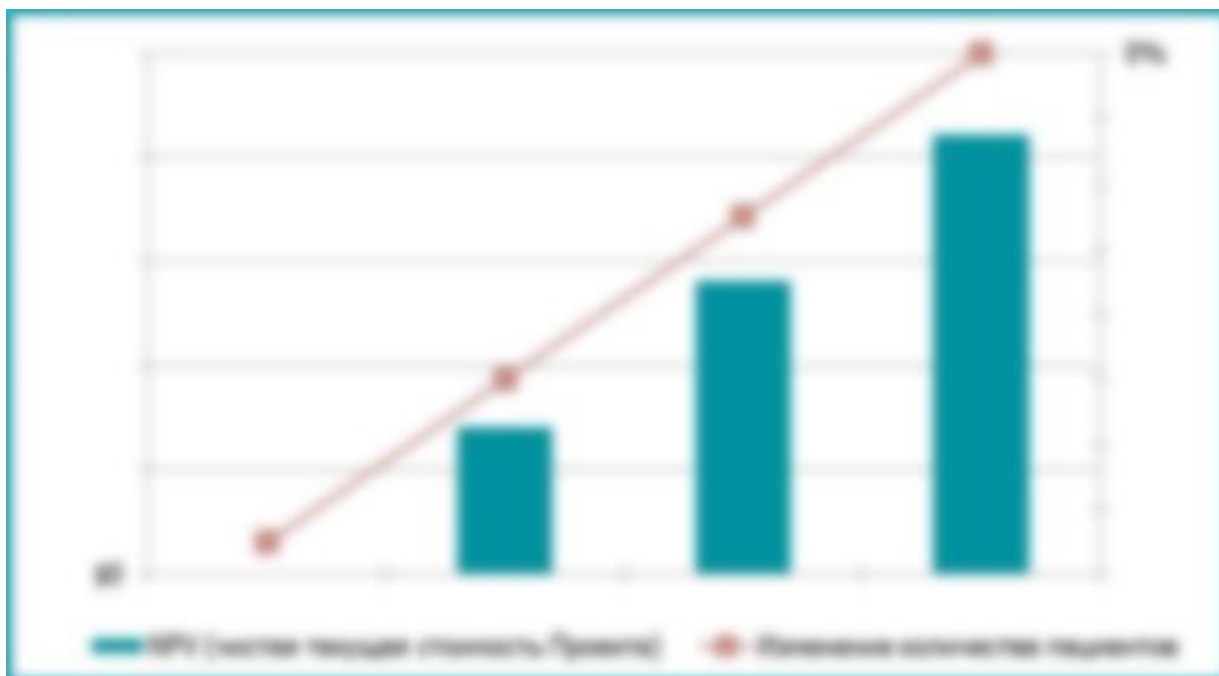
Показатели	-...%	-...%	-...%	Базовое количество
NPV	\$...	\$...	\$...	\$...
IRR	...%	...%	...%	...%
PI
DPP, лет

Причинами изменения количества пациентов может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Неудовлетворенность ...;
- Появление новых ...;
- Падение ...

При этом корреляция между количеством пациентов по проекту, и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок. Корреляция NPV и изменения количества пациентов



2) Сценарий изменения размера среднего чека:

Таблица. Чувствительность проекта к изменению среднего чека

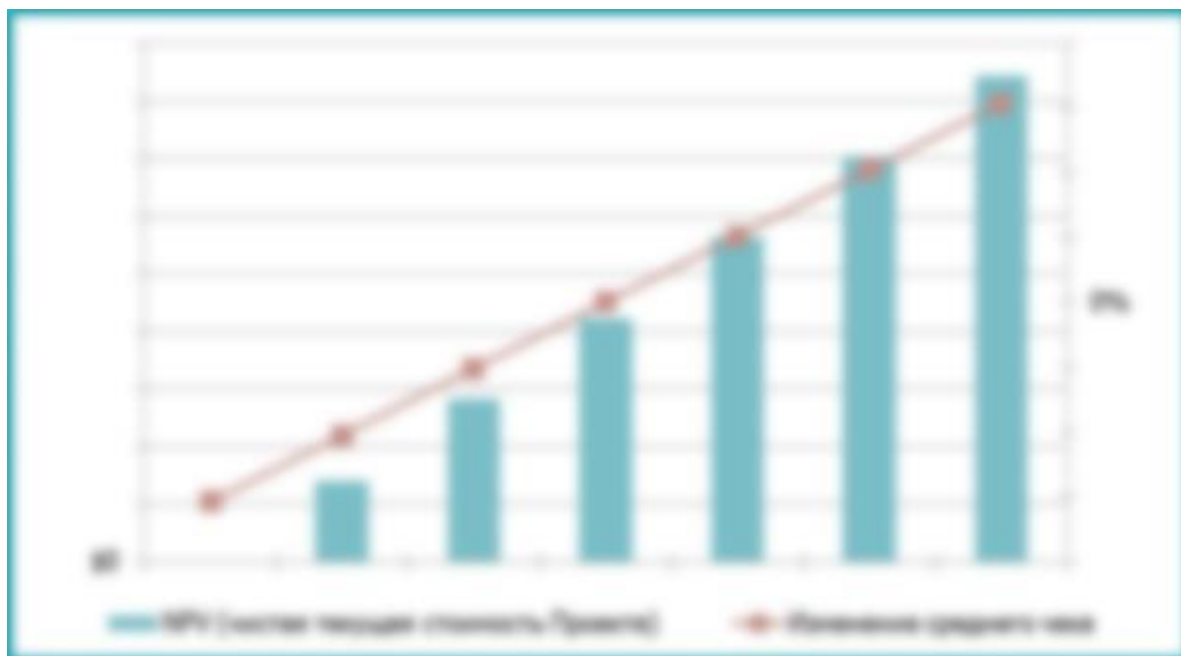
Показатели	-...%	-...%	-...%	Базовый размер	...%	...%	...%
NPV	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
IRR	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
PI
DPP, лет

Причинами изменения размера среднего чека может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Изменения ценовых ...;
- Изменения минимальных ...;
-

При этом корреляция между средним чеком по проекту, и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок. Корреляция NPV и изменения размера среднего чека



3) Сценарий изменения себестоимости предоставления услуг:

Таблица. Чувствительность проекта к изменению себестоимости

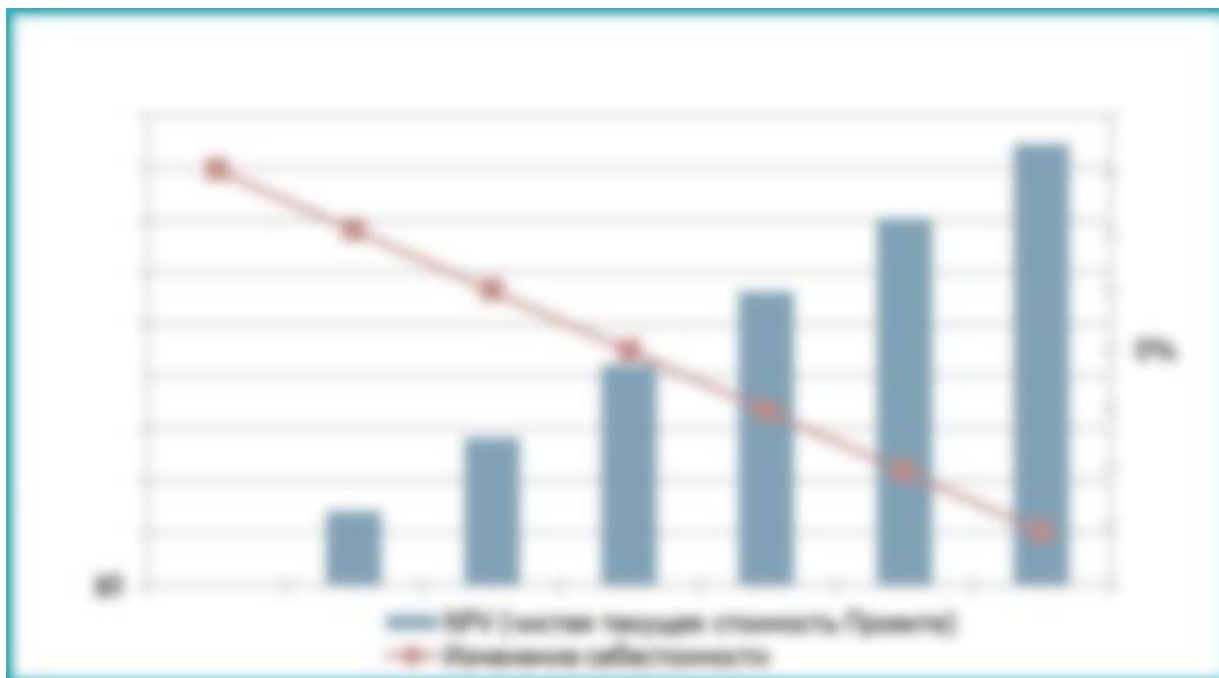
Показатели	-...%	-...%	-...%	Базовый уровень	...%	...%	...%
NPV	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
IRR	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
PI
DPP, лет

Причинами изменения себестоимости может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Изменение цен на ...;
- Изменение величины ...;
- Появление других ...

При этом корреляция между себестоимостью производства по проекту и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок. Корреляция NPV и изменения себестоимости



6. Анализ рисков проекта

6.1. Факторный анализ рисков проекта

Риск упущенной финансовой выгоды и потребительские риски

Это риски наступления косвенного (побочного) финансового убытка (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, граничного низкие количества клиентов) или же, если рассматривать глобальный вариант, прекращение хозяйственной деятельности предприятия.

Поскольку Проектом запланировано открытие ..., то потребительские риски для него в первую очередь будут связаны с ..., несоответствием ... и низкой

Принимая во внимание, что планируемый по Проекту разработан с учетом подобных рисков, вероятность осуществления данного риска ...

Ресурсный риск и риск внедрения

Данный риск связан с возможными изменениями ... Это впоследствии может причинить ...

Уровень возникновения данного риска имеет ... величину и будет зависеть от ...

Риск внедрения заключается в том, что ...

При правильном подходе к маркетинговой стратегии развития и правильном ее осуществлении данный риск, возможно, свести к минимальной вероятности.

Риск внедрения связан с тем, что в ходе реализации Проекта:

- ...;
- ...;
- ...

Учитывая совокупность разрабатываемых по этому вопросу мероприятий, вероятность осуществления данного риска – ...

Бюрократические и административные риски

Эти риски подразумевают непредусмотренную деятельность ...

Учитывая изменчивость украинского законодательства, данный вид рисков имеет ... вероятность осуществления.

Правовые риски

Существующие недостатки украинской правовой системы и украинского законодательства приводят к ... – возникает правовой вид риска.

К таким недостаткам следует отнести:

- ...;
- ...

Перечисленные недостатки могут неблагоприятно отразиться на способности будущего предприятия ...

Принимая во внимание текущие преобразования в стране, изменчивость нормативно-правовой базы, данный вид рисков имеет вероятность ... уровня осуществления.

Финансовые риски

К данной категории рисков относятся риски, которые могут повлечь за собой возможность ...

Кроме того, к финансовым рискам относятся:

1. Возникновение ...;
2. Увеличение ...;
3. Риск изменения ...;
4. Изменение ...

Данный вид риска находится на ... уровне.

6.2. Стратегия снижения рисков

При нестабильности экономической ситуации, для уменьшения рискованности проекта, предприятие может создать фонд ..., куда необходимо отчислять ... – ... % чистой прибыли предприятия. Альтернативным методом снижения риска есть сотрудничество со ...

Для предупреждения рисков могут также быть приняты решения по применению следующих мероприятий:

- Постоянное проведение маркетинговых исследований с целью ...;
- Регулярный контроль за ...;
- Проведение систематического ...;
- Формирование и коррекция ...

6.3. SWOT-анализ

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
Возможности (O)	Внешние угрозы (T)
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.



7. Выводы

В данном бизнес-плане описаны концептуальные моменты организации подобного бизнеса. В дальнейшем, при реализации этого проекта достигнутые результаты будут во многом зависеть от выбора месторасположения проекта, поставщиков оборудования и материалов, устанавливаемой ценовой политики и проводимой маркетинговой стратегии.