

2013

**Alto  
Consulting  
Group**

# Бизнес-план медицинского неврологического центра

(с финансовой моделью)



<http://alto-group.ru>

**Alto Consulting Group**

ул. Шоссе Космонавтов д.111, кор.6 офис 304  
614066, г. Пермь,

Телефон: (342) 209-38-59

e-mail: [info@alto-group.ru](mailto:info@alto-group.ru)

## **ОПИСАНИЕ**

Разработка бизнес-плана медицинского неврологического центра осуществлена с использованием материалов реально работающего проекта. Большинство бизнес-планов, разработанных специалистами компании Alto Consulting Group, получили успешное претворение в жизнь и приносят прибыль не одному предпринимателю.

Данный бизнес-план оснащен финансовыми расчетами, изложенными в формате Excel. Возможность быстрого изменения основных финансовых показателей, позволяет быстро и без проблем рассчитать новый, адаптированный проект, с учетом запросов клиента.

Простота подачи материала позволяет совершать все изменения проекта под свои нужды молниеносно даже людям, не имеющим финансового образования.

Все расчеты преподнесены в формате, который позволяет быстро внести новые параметры и тут же ознакомиться с финансовыми прогнозами. Изменение бизнес-плана для работы в любом другом крае России совершается просто и без применения специальных знаний.

Бизнес-план медицинского неврологического центра создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.

### **Наименование проекта:**

«Медицинский неврологический центр».

### **Цель проекта:**

Настоящий бизнес-план разработан с целью расчета эффективности проекта и привлечения инвестиционных средств для создания медицинского центра.

**Инициатор проекта:**

\*\*\*

**Реализация данного проекта позволит:**

1. Создать медицинский центр, ориентированный на:
  - a. помощь по реабилитации детей с родовыми травмами, ДЦП, СДВГ и т.д.;
  - b. помощь по реабилитации СХУ, неврозов, бессонницы, ПТСР и т.д.;
  - c. комплексную семейную психотерапию, психодиагностику и психокоррекцию.
2. Создать бизнес и получить доход в размере \*\*\* тыс. руб.
3. Удовлетворить спрос на медицинские услуги данного направления;
4. Создать новые рабочие места.

Количество направлений услуг – 3.

**Основные характеристики проекта:**

Объем инвестиций – \*\*\* тыс. руб.

Чистая приведенная стоимость – \*\*\* тыс. руб.

Дисконтированный период окупаемости – \*\*\* лет.

Внутренняя норма доходности – \*\*\*%.

Рентабельность инвестиций – \*\*\*%.

Медицинский центр «\*\*\*» будет создан «с нуля» в г. \*\*\*. Расположение центра планируется на арендованных площадях в \*\*\* районе города. Организационно правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью. Учредитель – \*\*\*.

Медицинский центр предусматривает создание частной медицинской клиники, оказывающей большой спектр услуг в области неврологии. Неврологический центр относится к лечебно-профилактическим учреждениям амбулаторно-поликлинического типа. Специализация центра будет на диагностике и лечении детей и взрослых с различными нарушениями и заболеваниями нервной системы.

Основным профилем работы центра будет неврология со следующим перечнем услуг:

- Консультации специалистов
- Функциональная диагностика
- Лечение

Конкуренентов у медицинского центра нет. Это будет первый центр такого направления в данном регионе.

### **1.1 Характеристика медицинского центра**

Общая площадь – \*\*\* кв.м. Медицинский центр будет находиться \*\*\*

Количество специалистов по проекту – \*\*\* человек.

Режим работы центра – с 9.00 до 21.00 без выходных.

Для достижения поставленных целей потребуются «пройти» следующие этапы:

1. Получение документации организационно-правовой формы.

2. Отделочные работы и благоустройство лечебного центра.
3. Покупка и монтаж оборудования.
4. Подбор персонала.
5. Получение разрешительной документации гос. инстанций и лицензий.
6. Рекламные и маркетинговые мероприятия.
7. Открытие медицинского центра.

Режим работы центра – с 9.00 до 21.00 без выходных.

## ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

### Основные показатели здравоохранения

Основными характеристиками медицинской отрасли являются такие показатели, как количество медицинских учреждений, количество больничных коек и количество врачей в расчете на 10 тыс. человек.

Количество медицинских учреждений в России представлено на графике 1.

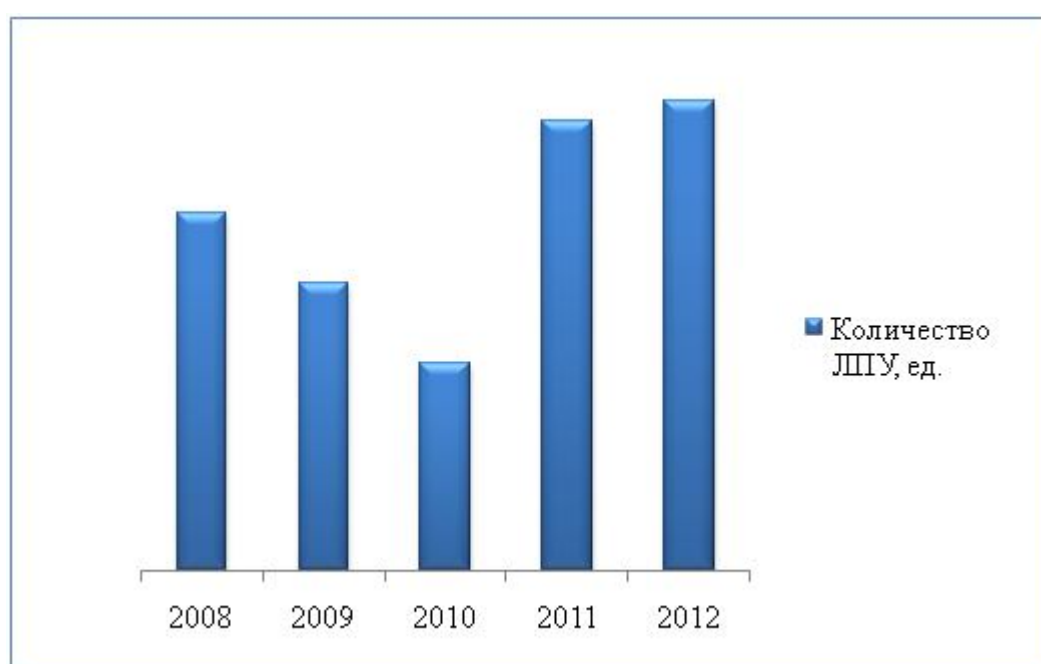


График 1 – Количество медицинских учреждений в России, ед.

Из графика видно, что количество медицинских учреждений с каждым годом увеличивается. Так в 2010 г. рост составил \*\*%, в 2011 г. – на \*\*%, в 2012 г. больших изменений не произошло (\*\*%).

Одним из показателей отрасли является обеспеченность медицинским персоналом на \*\*\* тыс. человек. Нормой является 41 специалист. Количество врачей в России представлено на графике 2, обеспеченность кадрами в таблице 2.

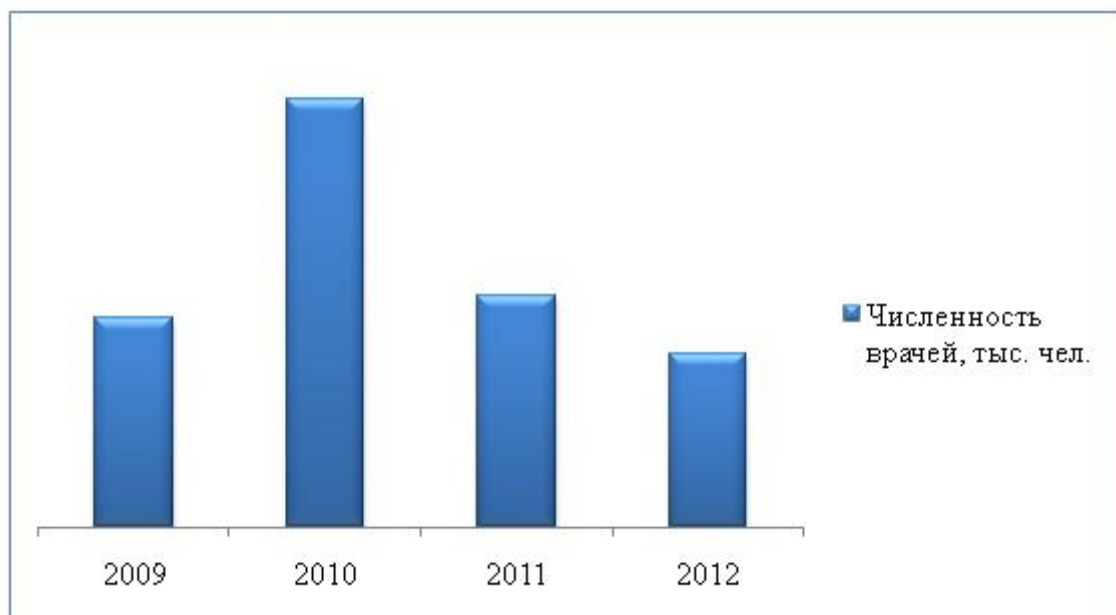


График 2 – Численность врачей в России, тыс. чел

Таблица 2 – Обеспеченность медицинским персоналом в России

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Обеспеченность медицинским персоналом	***	***	***	***	***

Из графика можно наблюдать сокращение медицинского персонала за прошлый год на \*\*\*%.

Следующий показатель, характеризующий отрасль, - это количество и обеспеченность больничными койками. Показатели России представлены на графике 3 и в таблице 3, из которых видно сокращение количества больничных коек. Среднегодовое снижение составляет около \*\*\*%.

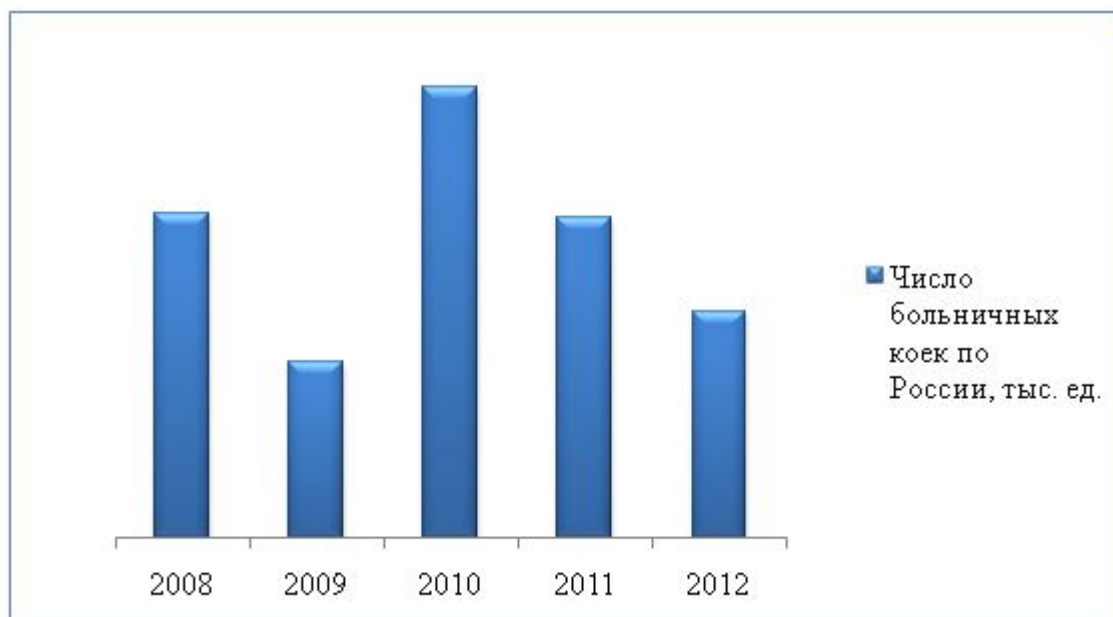


График 3 - Число больничных коек по России, тыс. ед.

Таблица 3 – Обеспеченность больничными койками в России

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Обеспеченность больничными койками, ед.	***	***	***	***	***

Не смотря на уменьшение и увеличение количества больничных коек, обеспеченность ими на 10 человек остается в норме, которая равна \*\*\* единице.

\*\*\*

Российский рынок платной медицины сегодня предлагает услуги потребителю как минимум по 34 основным медицинским специальностям. Наиболее широко представлены такие направления, как стоматология, хирургия (особенно пластическая), урология, гинекология, косметология, неврология и психотерапия. Все остальные направления медицины значительно отстают или вообще не представлены на рынке платных медицинских услуг.





Диаграмма 1 – Специализация медицинских учреждений в России, %

В числе наиболее прибыльных сегментов медицинского рынка можно выделить стоматологию (лечение зубов, профилактика и протезирование) и гинекологию.

Сегмент психоневрологических учреждений занимает всего \*\*\*% из общего количества.

## СОДЕРЖАНИЕ

### **1 РЕЗЮМЕ**

### **2 ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

- 2.1 Описание медицинского центра
- 2.2 Характеристика медицинского центра
- 2.3 Нормативно-правовая документация
- 2.4 Структурные подразделения
- 2.5 Потоки движения клиентов, персонала и материалов
- 2.6 Санитарное содержание помещений, оборудования, инвентаря

### **3 ОБОРУДОВАНИЕ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА**

- 3.1 Технические характеристики оборудования
  - 3.1.1 Оборудование для функциональной диагностики
  - 3.1.2 Оборудование для методик и программ
  - 3.1.3 Оборудование для зала ЛФК
  - 3.1.4 Оборудование для массажа
- 3.2 Прочие технологические процессы
  - 3.2.1 Регистратура и кассовый узел
  - 3.2.2 Гардероб, вестибюль и зона ожидания
  - 3.2.3 Рабочее место доктора
  - 3.2.4 Инженерное оснащение и внутренняя отделка помещений

3.2.5 Условия труда и безопасность

3.3 Продвижение центра

3.4 Экологические вопросы

## **4    МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ**

4.1 Характеристика медицинской отрасли

4.1.1 Основные показатели здравоохранения

4.1.2 Количество и специфика учреждений здравоохранения

4.2 Рынок платных медицинских услуг

4.2.1 Объем и динамика рынка

4.2.2 Структура рынка по доходам

4.2.3 Факторы, влияющие на рынок

4.3 Потребительская оценка

4.3.1 Целевая аудитория

## **5    ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

5.1 Направления инвестиционных вложений

5.1.1 Подготовительный этап

5.1.2 Затраты на оборудование

## **6    ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

6.1 Финансирование проекта

6.2 Погашение кредита

6.3 План оказания услуг

6.3.1 Длительность рабочей смены и график работы сотрудников

6.3.2 Продолжительность оказываемых услуг

6.3.3 Мощность медицинского центра

6.4 План доходов

6.4.1 Стоимость услуг

6.4.2 Прогноз выручки

6.5 План расходов

6.5.1 Постоянные расходы

6.5.2 Переменные расходы

6.6 Амортизационные отчисления

6.7 Налоговые выплаты

**7 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

7.1 Показатели основной деятельности

7.2 Показатели инвестиционной привлекательности проекта

7.2.1 Расчет ставки дисконтирования

7.2.2 Чистый дисконтированный доход (NPV)

7.2.3 Обычный (PB) и дисконтированный (DPB) сроки окупаемости

7.2.4 Индекс прибыльности (PI)

7.2.5 Внутренняя норма доходности (IRR)

7.2.6 Показатели эффективности проекта

## **8 АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ**

## **9 АНАЛИЗ РИСКОВ**

9.1 Чувствительность проекта

9.2 Качественный анализ

## **10 ВЫВОДЫ**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ**

## СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

### Список графиков:

- График 1 – Количество медицинских учреждений в России, ед.
- График 2 – Численность врачей в России, тыс. чел
- График 3 – Число больничных коек по России, тыс. ед.
- График 4 – Количество ЛПУ в России, ед.
- График 5 – Объем рынка платных медицинских услуг России, млрд. руб.
- График 6 – Количество организаций, работающих в системе ОМС, ед.
- График 7 – Количество негосударственных организаций, работающих в системе ОМС, ед.
- График 8 – Объем рынка ОМС, млрд. руб.
- График 9 – Объем рынка ДМС, млрд. руб.
- График 10 – Уровень жизни населения России, руб.
- График 11 – Динамика роста доходов населения России, в % к 2008 г.
- График 12 – Структура расходов населения на платные услуги
- График 13 – Количество больных с заболеваниями нервной системы, тыс. чел.
- График 14 – Динамика заболевших впервые
- График 15 – Количество детей до 14 лет с диагнозом болезнней нервной системы, тыс. чел.
- График 16 – Динамика количества детей до 14 лет с диагнозом нервной системы, заболевших впервые, тыс. чел.
- График 17 – Структура затрат на оборудование, %
- График 18 – Динамика доходов, тыс. руб.
- График 19 – Динамика расходов, тыс. руб.
- График 20 – Динамика стоимости активов, тыс. руб.
- График 21 – Динамика дисконтированного потока, тыс. руб.
- График 22 – Влияние параметров на чистую текущую стоимость

График 23 – Влияние параметров на внутреннюю норму доходности

**Список таблиц:**

Таблица 1 – Оборудование

Таблица 2 – Обеспеченность медицинским персоналом в России

Таблица 3 – Обеспеченность больничными койками в России

Таблица 4 – Динамика рынка платных медицинских услуг России

Таблица 5 – Инвестиции

Таблица 6 – Смета затрат подготовительного этапа

Таблица 7 – Необходимое оборудование

Таблица 8 – Структура привлеченных средств

Таблица 9 – Условия кредита

Таблица 10 – Выплаты по кредиту

Таблица 11 – Основные показатели по выплате кредита

Таблица 12 – Штатное расписание

Таблица 13 – График работы персонала

Таблица 14 – Предоставляемые услуги

Таблица 15 – Расчет мощности медицинского центра

Таблица 16 – Посещаемость кабинетов функциональной диагностики

Таблица 17 – Цены на услуги

Таблица 18 – Прогноз выручки

Таблица 19 – ФОТ

Таблица 20 – Переменная часть заработной платы

Таблица 21 – Затраты на расходные материалы

Таблица 22 – Перечень расходных материалов в среднем чеке

Таблица 23 – Расчет амортизационных отчислений

Таблица 24 – Налоговые выплаты по годам

Таблица 25 – Финансовые показатели проекта

Таблица 26 – Расчет ставки дисконтирования (метод WACC)

Таблица 27 – Расчет чистой приведенной стоимости

Таблица 28 – Экономическая эффективность проекта

Таблица 29 – Расчет безубыточного дохода

Таблица 30 – Операционный рычаг

Таблица 31 – Анализ чувствительности по доходности проекта

Таблица 32 – Оценка рисков

### **Список диаграмм:**

Диаграмма 1 – Специализация медицинских учреждений в России, %

Диаграмма 2 – Структура доходов медицинских учреждений, %

Диаграмма 3 – Поведение россиян в случае возникновения проблем со здоровьем, %

Диаграмма 4 – Структура финансирования, %

Диаграмма 5 – Структура затрат на персонал, %

### **Список рисунков:**

Рисунок 1 – Схема потоков пациентов, медикаментов и персонала



## **О КОМПАНИИ ALTO CONSULTING GROUP**

Компания Alto Consulting Group является независимой аналитической компанией. Приоритетным направлением ее деятельности является разработка качественных маркетинговых исследований рынков, а также разработка бизнес-планов отраслям и регионам, как России, так и других государств.

Мы предлагаем нашим клиентам только достоверную информацию, актуальную на текущий период времени, выдаем персональные рекомендации, как и где лучше начинать, развивать бизнес, и при каких условиях.

В процессе проведения маркетинговых исследований и при разработке бизнес-планов компания Alto Consulting Group опирается на принятые в мировой практике методы, используемые для оценки эффективности привлечения и вложения инвестиционных средств. При этом соблюдаются как межрегиональные, общероссийские, так и международные стандарты.

Аналитики, работающие в компании Alto Consulting Group, имеют огромный опыт и глубокие знания в маркетинге, знают и умеют применять методологию построения исследований в области маркетинга, оценивают эффективность инвестиционных проектов, составляют аналитические отчеты, на основе полученных данных прогнозируют варианты развития бизнеса в ближайшее время.

Профессиональный подход к выполняемым задачам, бесплатные консультации и сервис, содействие высококвалифицированных специалистов, их глубокие познания в структуре различных рынков, их динамике, опыт в выполнении проектных работ, постоянное совершенствование профессионального мастерства позволяют компании предоставлять услуги только высокого качества всем клиентам.