

БИЗНЕС-ПЛАН

МЕДИЦИНСКАЯ КЛИНИКА

ЦЕНТР ГЕМОДИАЛИЗА



Астана, 2018 г.

Оглавление

| | |
|--|-----|
| 1. Резюме бизнес-плана | 3 |
| 1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе | 3 |
| 1.2. Цель составления бизнес-плана | 3 |
| 1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации | 4 |
| 1.4. Финансовая оценка проекта | 4 |
| 1.5. Структура финансирования | 5 |
| 1.6. Состояние проекта..... | 5 |
| 1.7. Разрешительные документы, лицензии..... | 5 |
| 1.8. Резюме Руководителя проекта..... | 5 |
| 2. Медицинские услуги | 7 |
| 2.1. Перечень медицинских услуг и их стоимость | 7 |
| 2.2. Объем предполагаемой выручки за анализируемый период | 8 |
| 3. Сведения о рынке и конкурентах | 10 |
| 3.1. Текущее состояние рынка | 10 |
| 3.2. Описание нынешних и потенциальных клиентов | 151 |
| 3.3. Описание конкурентов..... | 15 |
| 3.4. Маркетинговая стратегия | 16 |
| 3.5. Основные барьеры и риски входа на рынок..... | 17 |
| 3.6. SWOT-анализ положения компании на рынке | 17 |
| 4. План реализации проекта | 18 |
| 4.1. График реализации проекта | 18 |
| 5. Описание требуемых ресурсов..... | 18 |
| 5.1. Анализ расположения и инфраструктуры | 18 |
| 5.2. Персонал | 18 |
| 6. План производства..... | 19 |
| 6.1. Список общих издержек..... | 20 |
| 7. Финансовый план | 21 |
| 7.1. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов | 21 |
| 7.2. Показатели эффективности инвестиций..... | 21 |
| 7.3. Отчёт о прибыли и убытках | 21 |
| 7.4. График окупаемости (NPV)..... | 16 |
| 7.5. График прибыли и убытков..... | 16 |
| 7.6. Баланс..... | 17 |
| 7.7. Финансовые показатели..... | 17 |
| 7.8. Анализ безубыточности..... | 18 |
| 8. Риски | 19 |
| 9. Заключение | 19 |

.Резюме бизнес-плана

1.1.Сведения о проекте и компании-инициаторе

| | |
|------------------------------------|--|
| Наименование проекта: | |
| Общая сумма финансирования: | |
| Продолжительность проекта: | |
| % ставка кредита: | |
| Гос. программа развития: | |
| Инициатор проекта: | |
| Руководитель: | |
| Контактный телефон: | |
| Адрес: | |

1.2.Цель составления бизнес-плана

Целью настоящего бизнес-плана является:

| Список приобретаемых активов | Дата приобретения | Срок эксплуатации | Количество единиц | Стоимость приобретения |
|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| Здание | | | 1 | |
| <i>Основные средства</i> | | | | |
| Итого необходимо средств | | | | |

1. Обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта.

2. Получение прибыли для дальнейшего увеличения спец.оборудования и расширения перечня предлагаемых услуг.

3. Удовлетворение спроса на медицинские услуги.

1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

Данный бизнес-план является экономическим обоснованием инвестиционного проекта «Открытие диализного центра с применением инновационных технологий в г. Астана»

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- поступлению в бюджет столицы налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения в предоставляемых медицинских услугах.

1.4. Финансовая оценка проекта

| Прогнозные показатели эффективности инвестиций | Единицы измерения | Значения |
|--|-------------------|-------------------|
| Ставка дисконтирования | % | 20,00 |
| PВ (период окупаемости проекта) | мес. | 10 |
| DPB (дисконтированный период окупаемости проекта) | мес. | 10 |
| NPV (чистый приведенный доход) | ₸ | 505 134 565,91 |
| IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах) | % | 285,70 |
| PI (индекс прибыльности проекта) | | 4,89 |
| PF (потребность в финансировании) | ₸ | 130 000 000,00 |
| CD (дефицит денежных средств) | ₸ | 0,00 |
| Период расчета интегральных показателей | мес. | 60 |

Как видно из приведенной таблицы – при ставке дисконтирования 20% проект является прибыльным и окупается в средний срок за 18 месяцев.

1.5. Структура финансирования

Сумма необходимых инвестиций – _____ (тенге). Инвестиции планируется привлечь из внешнего источника в виде государственного гранта в размере _____ тенге и собственных средств в размере _____ тенге.

| Наименование | Размер финансирования, ₸ | Ставка по кредиту, % | Дата привлечения | Дата погашения |
|--------------|--------------------------|----------------------|------------------|----------------|
| Кредит 1 | | 14,25 | 02.07.2018 | 30.06.2023 |

Инвестиционный план:

| № | Наименование | Стоимость, тенге |
|---------------|------------------------------|------------------|
| 1 | Инвестиции | |
| | Собственные средства | |
| | Кредитные средства по 14,25% | |
| | В % соотношении | |
| | Собственные средства | |
| | Кредитные средства | |
| Итого: | | |

1.6 Состояние проекта

Сведения о доходах

| Наименование показателя | ед. изм. | 6 мес 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 6 мес 2023 |
|-------------------------|----------|------------|------|------|------|------|------------|
| а) Цена реализации | Тг./ед | | | | | | |

| | | | | | | | |
|--------------------------|-------------|--|--|--|--|--|--|
| б) Количество | Ед./мес/год | | | | | | |
| в) Выручка | тенге | | | | | | |
| в) Себестоимость (сырье) | Тг./ед | | | | | | |

1.7. Разрешительные документы, лицензии

Все необходимые документы имеются.

1.8. Резюме Руководителя проекта

В данном разделе представлено резюме Руководителя данного проекта. ФИО Руководителя _____, обладает всеми навыками, опытом и квалификации для открытие диализного центра с применением инновационных технологий в г. Астана .

2. Медицинские услуги

2.2. Объем предполагаемой выручки за анализируемый период

В таблице указаны только более посещаемые медицинские услуги.

| Наименование показателя | ед. изм. | 6 мес 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 6 мес 2023 |
|--|-------------|------------|------|------|------|------|------------|
| Оказание услуг гемодиализа в рамках ГОБМП | | | | | | | |
| а) Цена реализации | Тг./ед | | | | | | |
| б) Количество | Ед./мес/год | | | | | | |
| в) Выручка | тенге | | | | | | |
| в) Себестоимость (сырье) | Тг./ед | | | | | | |

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <i>Январь</i> | | | | | | |
| <i>Февраль</i> | | | | | | |
| <i>Март</i> | | | | | | |
| <i>Апрель</i> | | | | | | |
| <i>Май</i> | | | | | | |
| <i>Июнь</i> | | | | | | |
| <i>Июль</i> | | | | | | |
| <i>Август</i> | | | | | | |
| <i>Сентябрь</i> | | | | | | |
| <i>Октябрь</i> | | | | | | |
| <i>Ноябрь</i> | | | | | | |
| <i>Декабрь</i> | | | | | | |
| Сумма / Среднее : | | | | | | |
| | | | | | | |
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| <i>Январь</i> | | | | | | |
| <i>Февраль</i> | | | | | | |
| <i>Март</i> | | | | | | |
| <i>Апрель</i> | | | | | | |
| <i>Май</i> | | | | | | |
| <i>Июнь</i> | | | | | | |
| <i>Июль</i> | | | | | | |
| <i>Август</i> | | | | | | |
| <i>Сентябрь</i> | | | | | | |
| <i>Октябрь</i> | | | | | | |
| <i>Ноябрь</i> | | | | | | |
| <i>Декабрь</i> | | | | | | |
| Сумма / Среднее : | | | | | | |

В настоящее время по г. Астана имеется 359 больных получающих процедуры гемодиализа. Данные медицинские услуги оказывают 5 медицинских учреждения: ТОО «В/В Nuga» - 186 пациентов, Больница управ делами президента - 16 пациентов, ТОО «Фрезениус» -80 пациентов, ТОО «Клиника эндохирургии» - 40 пациентов, ТОО «Медицинская клиника «Центр гемодиализа» - 53 пациентов. В данное время компания имеет в своем распоряжении 13 аппаратов для гемодиализа В-Braun+, которыми могут предоставить услуги гемодиализа для 65 пациентов. После приобретения помещения компания планирует увеличить количество аппаратов до 18 единиц. То есть дополнительно могут мощность на 30%.

Фото

1

2

3

2. Описание услуги

2.1 Типы услуг и их основные характеристики

❖ .

2.2. Основные преимущества данного инвестиционного проекта

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- ❖ *открытие первого специализированного диализного центра в г.Астана;*
- ❖ *увеличению валового регионального продукта;*

Среди социальных воздействий можно выделить:

- ❖ *удовлетворение потребностей населения в высокотехнологичном медицинском оборудовании;*
- ❖ *создание новых рабочих мест;*
- ❖ *доступное, своевременное и эффективное лечение населения благодаря*

квалифицированному персоналу, имеющий опыт работы в данном сегменте, а также использование высокотехнологичного оборудования позволит снизить смертность.

Концепция проекта

Основной смысл этой концепции заключается в утверждении того, что населения Казахстана, страдающие ХПН остро нуждаются в специализированных диализных центрах имеющих свои стационары. Именно поэтому необходимо открывать специализированные диализные центры.

Здесь имеет место быть конкуренция с дорогостоящими и признанными аппаратами по диализу от мировых производителей, которыми практически представлен весь рынок Казахстана. Поэтому необходимо постоянно совершенствовать и внедрять самые новейшие технологии и расходные материалы.

3. Описание продукта

Описание метода гемодиализа

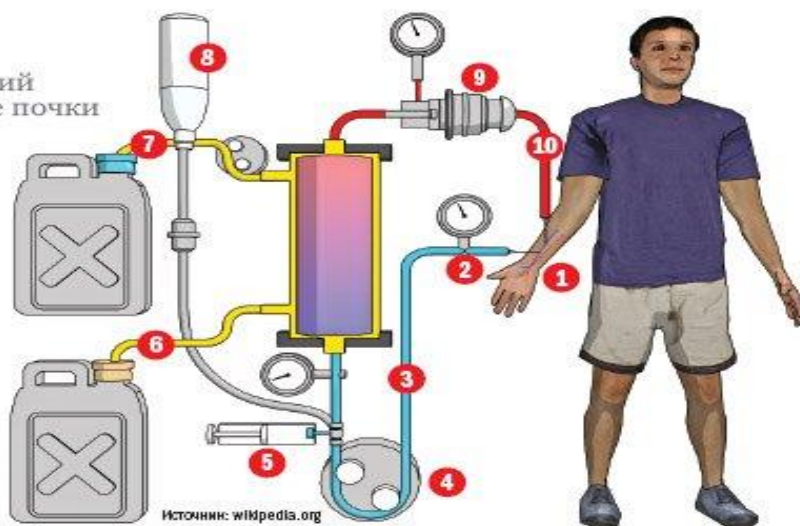
Процесс гемодиализа:

Гемодиализ – процедура очищения крови через полупроницаемую пористую мембрану с помощью аппарата «искусственная почка». Гемодиализ необходим людям с острой почечной недостаточностью, отравлением лекарственными средствами, спиртами, ядами. Но больше всего в гемодиализе нуждаются люди с хронической почечной недостаточностью. Аппарат берет на себя функции неработающих почек, что позволяет продлить жизнь таких больных на 15-25 лет. Аппарат для гемодиализа отфильтровывает из крови токсины, мочевины, избавляет от лишней жидкости, нормализует электролитный баланс, артериальное давление и восстанавливает кислотно-щелочное равновесие.

Вместо почки

Как работает аппарат гемодиализа, заменяющий пациенту неработающие почки

1. Фистула (соединяет артерию с веной, чтобы облегчить перекачку крови)
2. Датчик давления
3. Кровь поступает на очистку
4. Помпа
5. Гепариновая помпа (чтобы предотвратить свёртывание крови)
6. Использованный диализат (раствор, который очищает кровь)
7. Свежий диализат
8. Физраствор
9. Воздухоулавливатель (для предотвращения попадания воздуха в кровь)
10. Чистая кровь



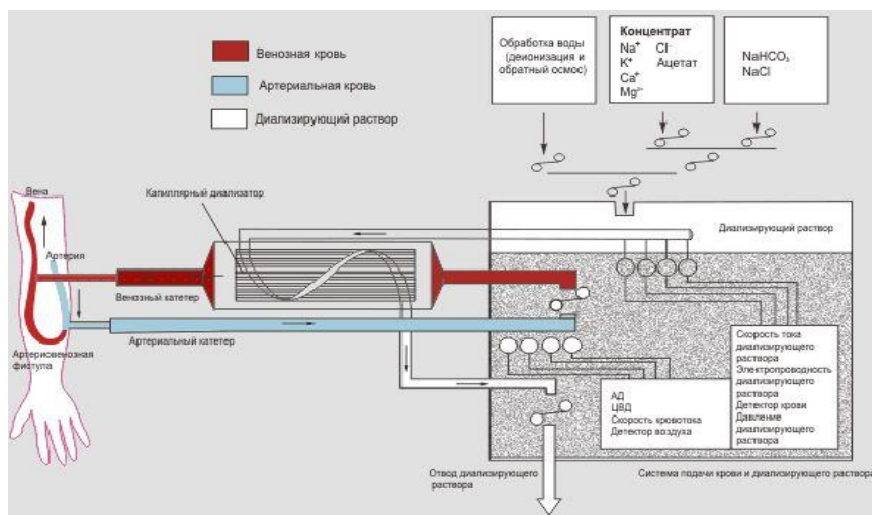
Гемодиализ — метод внепочечного очищения крови при острой и хронической почечной недостаточности. Во время процесса гемодиализа происходит удаление из организма токсических продуктов обмена веществ, нормализация нарушений водного и электролитного балансов.

Диффузия во время гемодиализа осуществляется через искусственную избирательно проницаемую мембрану (диализатор), с одной стороны которой находится кровь пациента, а с другой — диализирующий раствор. Задачей диализа является очищение не только крови, но и всех водных секторов (или пространств) тела, поскольку именно в жидкостях тела растворены те вещества, которые подлежат удалению. Такими водными пространствами являются: кровь – 5 литров, межклеточная жидкость – 10 литров, внутриклеточная – 15 литров. Непосредственно в диализаторе очищается только кровь.

Показания к гемодиализу:

- ❖ Острая почечная недостаточность.
- ❖ Хроническая почечная недостаточность.
- ❖ Отравления ядами и лекарствами (способными пройти через гемодиализную мембрану).
- ❖ Тяжёлые нарушения электролитного состава крови.
- ❖ Отравление спиртами
- ❖ Гипергидратация, угрожающая жизни (отёк лёгких, отёк головного мозга и т. п.), не снимаемая консервативной терапией

Ниже представлена схема работы гемодиализа, которая включает в себя система обработки крови, блок приготовления диализата, комплекс фильтров (из синтетики и целлюлозы).



Оборудование и материалы, необходимые для проведения одной процедуры гемодиализа:

- ❖ Аппарат искусственная почка (диализатор)
- ❖ Очистка воды (чаще используется обратный осмос)
- ❖ Насосная станция
- ❖ Кресло/кровать для расположения в них пациентов во время процедуры
- ❖ Весы медицинские

3.1. Типы продуктов и их основные характеристики

3.2. Цены на продукты

Сейчас ТОО оказывает медицинские услуги в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи в соответствии с Гражданским кодексом РК и на основании постановлением Правительства РК от 25 октября 2012 года №1358. Соответственно оказанные медицинские услуги полностью оплачиваются государством. Так с 2013 года заключены договора с ГУ «Департамент Комитета оплаты

медицинских услуг Министерства здравоохранения РК по г. Астана» на оказание данных услуг. В 2013, 2014 и 2015 гг. объем оказанных медицинских услуг составил 88 млн. тенге и 144 млн. тенге соответственно. На 2016 год заключен договор на сумму 149 млн. тенге согласно Договору №16 от 06.01.2016 г. Стоимость 1 проведенного сеанса гемодиализа составляет на сегодняшний день 26 126 тенге.

4. Сведения о рынке и конкурентах

| | |
|---|---|
| Кто является целевой аудиторией проекта? | В рамках данного проекта планируется проведения процедуры гемодиализа через Гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП). |
| Какие компании являются конкурентами проекта? | ТОО «В/В Nura» , ТОО «Фрезениус», ТОО «Клиника эндохирургии» |
| Какая ценовая политика будет применяться при реализации проекта? (цены ниже рыночных, рыночные, выше рыночных — для товаров премиум-сегмента) | Для пациентов услуга является бесплатной |
| Какие методы будут использоваться для привлечения клиентов? | |
| Каковы условия расчетов с клиентами? (предоплата, отсрочка платежа, оплата по факту) | По услугам – оплата по факту, по ЛС и ИМН – предоплата, частично с отсрочкой платежа |
| Каков планируемый размер ежемесячного маркетингового бюджета? | |

Маркетинговый план

Выделение целевых аудиторий проекта

Потребности населения в гемодиализе не зависят от уровня их благосостояния и социального положения. Услугу гемодиализа предлагают государственные лечебные учреждения и частные диализные центры. Но на

сегодня пользоваться дорогостоящими диализаторами на платной основе могут люди со средним и выше среднего достатком. Процедуру гемодиализа необходимо в среднем проходить 3 раза в неделю, что не доступно на платной основе для малообеспеченных граждан страны. Поэтому услуги гемодиализа проводят в государственных лечебных учреждениях на бесплатной основе. Для полного оснащения гемодиализа всем необходимым расходным материалом государство проводит тендера на конкурсной основе по запуску требуемого оборудования.

Исследование конкурентных преимуществ

Преимущества:

- ❖ *Отсутствие у конкурентов полный спектр услуг для больных ХПН;*
- ❖ *Имеет удобное месторасположение на левом берегу г.Астана;*
- ❖ *Отсутствие у конкурентов стационара у гемодиализных центров;*
- ❖ *Квалифицированный персонал, имеющий 10 летний опыт работы в данной сфере;*
- ❖ *Используются самое современное оборудование и технологии;*

Маркетинговая стратегия

Разработка маркетингового плана включает в себя разработку стратегий в направлении предоставляемых услуг и их продвижения на рынке.

Реализация маркетинговых мероприятий требует предварительной подготовки следующих материалов (ресурсов):

1. Развитие казахстанского бренда и фирменной символики на сайте, униформе персонала в центре, веб-сайте, рекламном материале;
2. Каталоги изделия для частных и государственных клиентов;
3. Интернет-сайт (до 10 страниц, с обновляемым новостным разделом, информационной страничкой).

Заключение об инвестиционной привлекательности проекта

SWOT-анализ проекта

| | |
|------------------------------|-------------------------------|
| Внутренние недостатки | Внутренние достоинства |
|------------------------------|-------------------------------|

| | |
|---|--|
| 1. | 1. Уникальность центра и его острая потребность для больных ХПН |
| 2. | 2. Использование новейших технологий |
| | 3. Удобное месторасположение |
| Внешние угрозы | Внешние возможности фирмы |
| 1. Возможные изменения в государственном сегменте здравоохранения РК | 1. В Казахстане четко определенные приоритетные направления развития здравоохранения, в т.ч. специализированные программы, направленные на социально значимые болезни, в частности ХПН |
| 2. Рост инфляции, арендной платы и коммунальных затрат и, как следствие, удорожание стоимости услуги | 2. Возможность оказания услуг под государственные тендера |
| 3. Валютные колебания при приобретении оборудования у иностранных поставщиков может негативно сказаться при оформлении сделки | 3. Полное отсутствие конкурентов имеющие полный цикл (закрытый) лечения для больных с ХПН в г. Астана |
| | 4. Возможность выхода на регионы |

Анализируя данные, полученные в SWOT-анализе, можно сделать вывод, что проект имеет сильные стороны и возможности, позволяющие центру выполнять намеченный план. А угрозы и недостатки могут быть устранены путем заблаговременного планирования соответствующих мер и постоянного повышения квалификации персонала, равно как и качества предоставляемых услуг.

Анализ рисков проекта

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во

всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следуют тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта:

- ❖ Риск повышения цен на диализный аппарат – предусмотреть возможность заключения контрактов на покупку аппаратов в течение длительного времени с фиксированной ценой.*
- ❖ Риск развития конкуренции – разрабатывать новые стратегии и водить новые мероприятия по удержанию старых пациентов и привлечению новых.*
- ❖ Риск невыполнения полного объема оказания услуги – в базовых допущениях необходимо заложить минимальный объем оказания услуг, исходя из мощности оборудования.*

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес-идеи.

3.2. Описание нынешних и потенциальных клиентов

Все посетители Больницы, где будет располагаться лор-кабинет.

3.3. Описание конкурентов

Согласно Справочнику 2Gis по г.Астана расположено 56 медицинских центров, где предоставляется специфика медицинской услуги лор-врача.

Ниже будет приведена статистика расходов на медицинские услуги.

В 2016 году самые высокие показатели расходов отмечены в г. Астана – 24 247 тг на одного человека. Уровень в городе постепенно растет. По сравнению с 2013 годом тренд показателя вырос почти вдвое (+92%). Показатель увеличился на 20% по сравнению с соответствующим периодом 2015 года. В четвертом квартале 2016 года уровень по городу составил 6443 тг. Население больше всего платит, за 2016 год:

- услуги хирургических отделений больниц: Астана -20%;*
- услуги в области общей врачебной практики: Астана – 14%;*

- *прочие услуги по охране здоровья человека: Астана – 21% .*

В заключении согласно приведенной статистике необходимость в обеспечении медицинских услуг населения г.Астаны необходима и открытие бизнеса в этом секторе принесет прибыль.

3.4 Маркетинговая стратегия

Ценовая стратегия

Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

- 1. изучение ценовой политики конкурентов;*
- 2. использование системы скидок;*
- 3. формирование цен с учетом покрытия издержек и действующего законодательства (стратегия «издержки плюс»);*

Ценовая политика данного проекта соответствует высокому качеству, тем самым, поддерживая положительное мнение потребителей. В этом заключается принцип позиционирования. Особое внимание следует уделить дифференциации цен, учитывая уровень господствующих среднерыночных цен на определенные виды медицинских услуг.

Принцип ценообразования основывается на снижении издержек, как постоянных, так и переменных, но не в ущерб качеству услуг. В качестве ценового стимулирования будет применяться специальная программа скидок для постоянных клиентов. При необходимости будет применяться политика ценовой дискриминации.

Предлагаемый дифференцированный подход является оптимальным, поскольку в случае каких-либо изменений на рынке, компания может более оперативно реагировать на них.

Также, для большей эффективности рекламы и укрепления имиджа, необходимо наличие следующих условий:

- 1. профессионализм персонала;*

2. оперативность работы;
3. ориентация на нужды клиентов и их полное удовлетворение;
4. безупречное обслуживание клиентов;
5. четкое определение и полное выполнение обязательств;
6. постоянное присутствие на рынке.

Разработанная стратегия маркетинга позволит предприятию достичь выполнения поставленных маркетинговых целей и закрепить свое положение на рынке.

3.5. Основные барьеры и риски входа на рынок

Ключевыми барьерами входа на рынок в рамках реализации проекта выдвигаются следующие:

- Доступ к источникам финансирования.
- Долгосрочные контракты и деловые связи.
- Активный маркетинг
- Административные барьеры

3.6. SWOT-анализ положения компании на рынке

| Внутренняя среда | |
|--|--|
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| <p>Опыт работы в данной сфере</p> <p>Высокая квалификация</p> <p>Месторасположение</p> | <p>Конкуренция</p> <p>Слабое позиционирование на рынке</p> |

| | |
|--|--|
| <i>Наличие базы клиентов</i> | |
| Внешняя среда | |
| Возможности | Угрозы |
| <i>Расширение спектра оказываемых услуг</i> <i>Закуп улучшенного оборудования для диагностики</i> | <i>Колебания валютного курса, влияющие на стоимость импортных лекарств</i> <i>Усиление позиций конкурентов</i> <i>Изменения законодательства, регулирующего медицинские услуги</i> |

4. План реализации проекта

4.1. График реализации проекта

| № | Этап | Дата начала |
|----------|---|--------------------|
| 1 | <i>Подготовка документов для финансирования</i> | |
| 2 | <i>Получение финансирования</i> | |
| 4 | <i>Приобретение оборудования</i> | |
| 5 | <i>Открытие медицинского центра</i> | |

5. Описание требуемых ресурсов

Для оказания услуг требуются на каждую процедуру гемодиализа расходные материалы (бикарбонатный картридж).

5.1. Анализ расположения и инфраструктуры

ТОО арендует помещение по адресу: _____ . Данное помещение представляет собой 2-х этажный коттедж, общей площадью _____ ,

имеет 3 оснащенных кабинета для проведение гемодиализа. В помещении имеется необходимая коммуникационная структура (электро-, тепло- и водоснабжение, телефонная связь).

5.2. Персонал

Опыт и квалификация позволяет работать самостоятельно. В дальнейшем планируется увеличение персонала для разгрузки рабочего дня.

На начальном этапе планируется взять **одного** человека:

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|
| Январь | | | | | | |
| Февраль | | | | | | |
| Март | | | | | | |
| Апрель | | | | | | |
| Май | | | | | | |
| Июнь | | | | | | |
| Июль | | | | | | |
| Август | | | | | | |
| Сентябрь | | | | | | |
| Октябрь | | | | | | |
| Ноябрь | | | | | | |
| Декабрь | | | | | | |
| Сумма / Среднее : | | | | | | |

| №п /п | Должность | Кол-во | Оклад | Месячный ФОТ |
|-------|--------------------------------|--------|-------|--------------|
| 1 | Директор-Главный врач | | | |
| 2 | Врач-Нефролог | | | |
| 3 | Главная медицинская сестра | | | |
| 4 | Медицинская сестра гемодиализа | | | |
| 5 | Санитарка | | | |
| 6 | Сестра-хозяйка | | | |

| | | | | |
|---|---------------|--|--|--|
| 7 | Охранник | | | |
| | Итого: | | | |

6. План производства

6.1. Список общих издержек

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|--------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Январь | 0 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 |
| Февраль | 0 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 |
| Март | 0 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 |
| Апрель | 0 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 |
| Май | 0 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 |
| Июнь | 0 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 |
| Июль | 0 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 0 |
| Август | 0 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 0 |
| Сентябрь | 0 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 0 |
| Октябрь | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 0 |
| Ноябрь | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 0 |
| Декабрь | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 12 225 211 | 0 |
| Сумма / Среднее : | | | | | | |

| | | |
|----|---|--|
| 1 | Расходные материалы (XLT, LOPS 70/30, BK, КК) | |
| 2 | Лекарственные препараты | |
| 3 | Услуги лаборатории, утилиз. мед отходов | |
| 4 | Питание, транспортные услуги | |
| 5 | Зарплата с налогами, отпускными | |
| 6 | Налог на имущество | |
| 7 | Услуги почты, нотариус, реклама, РИАЦ и.т.д | |
| 8 | Командировочные расходы | |
| 9 | Ремонт оборудования | |
| 10 | Канцелярские и хоз. товары | |
| 11 | Водоподготовка | |

| | | |
|----|---------------------------------|--|
| 12 | Аренда, ком услуги | |
| 13 | Банковские услуги, услуги связи | |
| | Итого расходов: | |

7. Финансовый план

7.1. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов

| Наименование налога | Ставка налога, % | Период налогообложения |
|------------------------|------------------|------------------------|
| НДС | 12,00 | мес. |
| Налог на имущество | 0,50 | квартал |
| Налог на прибыль | 3,00 | мес. |
| Страховые взносы ПФР | 10,00 | мес. |
| Страховые взносы ФСС | 3,50 | мес. |
| Страховые взносы ФФОМС | 11,50 | мес. |

7.2. Показатели эффективности инвестиций

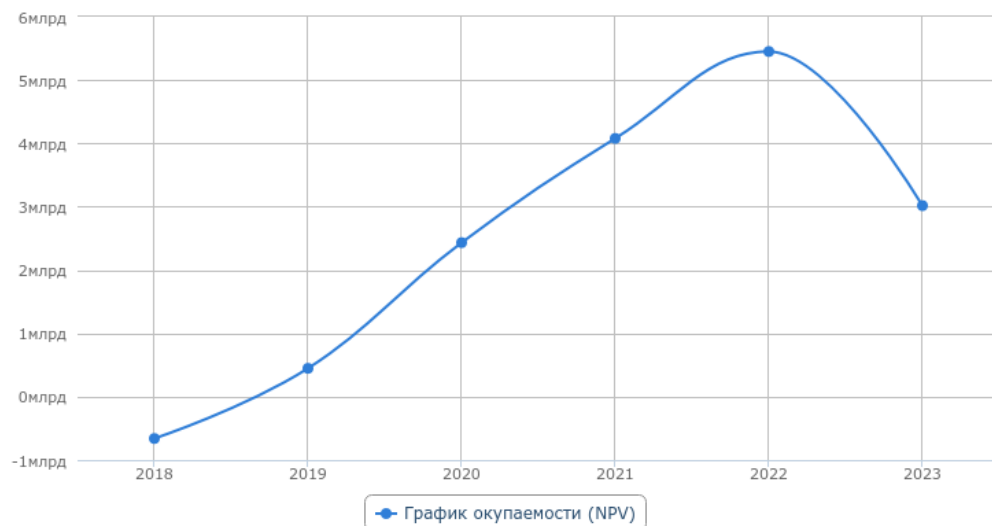
| Прогнозные показатели эффективности инвестиций | Единицы измерения | Значения |
|--|-------------------|-------------------|
| Ставка дисконтирования | % | 20,00 |
| PВ (период окупаемости проекта) | мес. | 10 |
| DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта) | мес. | 10 |
| NPV (чистый приведенный доход) | ₹ | 505 134 565,91 |
| IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах) | % | 285,70 |
| PI (индекс прибыльности проекта) | | 4,89 |
| PF (потребность в финансировании) | ₹ | 130 000 000,00 |
| CD (дефицит денежных средств) | ₹ | 0,00 |

7.3. Отчёт о прибыли и убытках

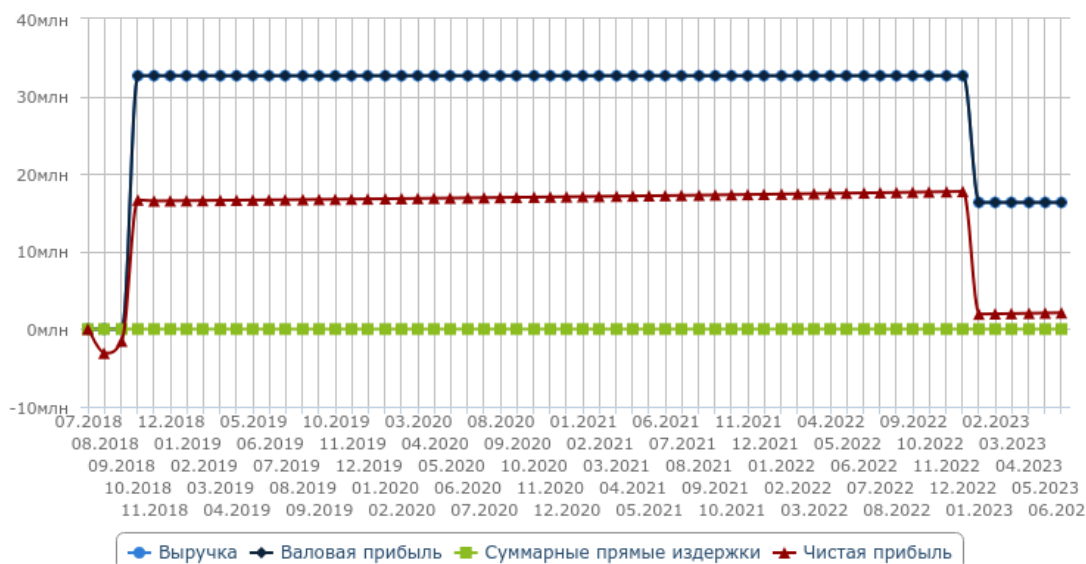
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Выручка | 97 972 500 | 391 890 000 | 391 890 000 | 391 890 000 | 391 890 000 | 97 972 500 |

| | | | | | | |
|---|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Материалы и комплектующие | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сдельная зарплата | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Валовая прибыль | 97 972 500 | 391 890 000 | 391 890 000 | 391 890 000 | 391 890 000 | 97 972 500 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 32 746 101 | 130 984 404 | 130 984 404 | 130 984 404 | 130 984 404 | 65 492 202 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Расходы на заработную плату | 9 611 250 | 38 445 000 | 38 445 000 | 38 445 000 | 38 445 000 | 19 222 500 |
| Финансовые расходы | 9 167 699 | 16 270 334 | 13 060 034 | 9 361 174 | 5 099 400 | 752 544 |
| Налог на имущество | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | 46 447 451 | 206 190 262 | 209 400 562 | 213 099 423 | 217 361 196 | 12 505 254 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | 17 051 328 | 17 298 888 | 17 584 122 | 17 912 765 | 18 291 422 | 2 173 091 |
| Налог на прибыль | 1 393 424 | 6 185 708 | 6 282 017 | 6 392 983 | 6 520 836 | 375 158 |
| Чистая прибыль | 45 054 027 | 200 004 555 | 203 118 545 | 206 706 440 | 210 840 360 | 12 130 097 |

7.4. График окупаемости (NPV)



7.5. График прибыли и убытков



7.6. Баланс

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Денежные средства | 109 863 439 | 297 491 227 | 476 313 377 | 655 025 863 | 833 611 996 | 825 369 144 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 6 101 404 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | 115 964 842 | 297 491 227 | 476 313 377 | 655 025 863 | 833 611 996 | 825 369 144 |
| Основные средства | 116 071 429 | 116 071 429 | 116 071 429 | 116 071 429 | 116 071 429 | 116 071 429 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 116 071 429 | 116 071 429 | 116 071 429 | 116 071 429 | 116 071 429 | 116 071 429 |
| Итого активы | 232 036 271 | 413 562 655 | 592 384 805 | 771 097 291 | 949 683 425 | 941 440 572 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 19 220 399 | 22 145 465 | 25 515 683 | 29 398 799 | 17 929 949 | 0 |
| Кредиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Задолженность по налогам | 1 152 290 | 3 768 773 | 3 777 330 | 3 787 189 | 3 798 549 | 1 355 549 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 104 378 555 | 80 358 837 | 52 683 666 | 20 796 737 | 0 | 0 |
| Итого обязательства | 124 751 244 | 106 273 074 | 81 976 678 | 53 982 725 | 21 728 498 | 1 355 549 |

| | | | | | | |
|--|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Нераспределенная прибыль | 45 054 027 | 245 058 582 | 448 177 127 | 654 883 567 | 865 723 927 | 877 854 023 |
| Добавочный капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Акционерный капитал | 62 231 000 | 62 231 000 | 62 231 000 | 62 231 000 | 62 231 000 | 62 231 000 |
| Итого собственный капитал | 107 285 027 | 307 289 582 | 510 408 127 | 717 114 567 | 927 954 927 | 940 085 023 |
| Итого собственный капитал и обязательства | 232 036 271 | 413 562 655 | 592 384 805 | 771 097 291 | 949 683 425 | 941 440 572 |

7.7. Финансовые показатели

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | 569 | 1 148 | 1 626 | 1 974 | 3 836 | 60 888 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | 569 | 1 148 | 1 626 | 1 974 | 3 836 | 60 888 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | 95 592 153 | 271 576 990 | 447 020 364 | 621 839 875 | 811 883 498 | 824 013 595 |
| Козф. оборачиваемости запасов (IT) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Козф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT) | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| Козф. оборачиваемости активов (AT) | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| Козф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Козф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | 54 | 26 | 14 | 7 | 2 | 0 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | 45 | 19 | 9 | 3 | 0 | 0 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | 4 | 6 | 6 | 6 | 6 | 1 |
| Долг / EBITDA | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | 12 | 14 | 17 | 24 | 44 | 35 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Коэффициент автономии, % | 46 | 74 | 86 | 93 | 98 | 100 |
| Коэффициент финансового риска, % | 115 | 33 | 15 | 7 | 2 | 0 |
| Операционный рычаг | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 |
| Козф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Кэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | 46 | 51 | 52 | 53 | 54 | 12 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | 45 | 62 | 40 | 30 | 25 | 3 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 126 | 97 | 50 | 34 | 26 | 3 |
| Фондорентабельность, % | 80 | 178 | 180 | 184 | 187 | 22 |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | -67 027 535 | 224 504 665 | 215 795 336 | 215 796 638 | 215 798 138 | 10 417 064 |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | 47 632 439 | 187 627 788 | 178 822 150 | 178 712 486 | 178 586 133 | -8 242 853 |

7.8. Анализ безубыточности

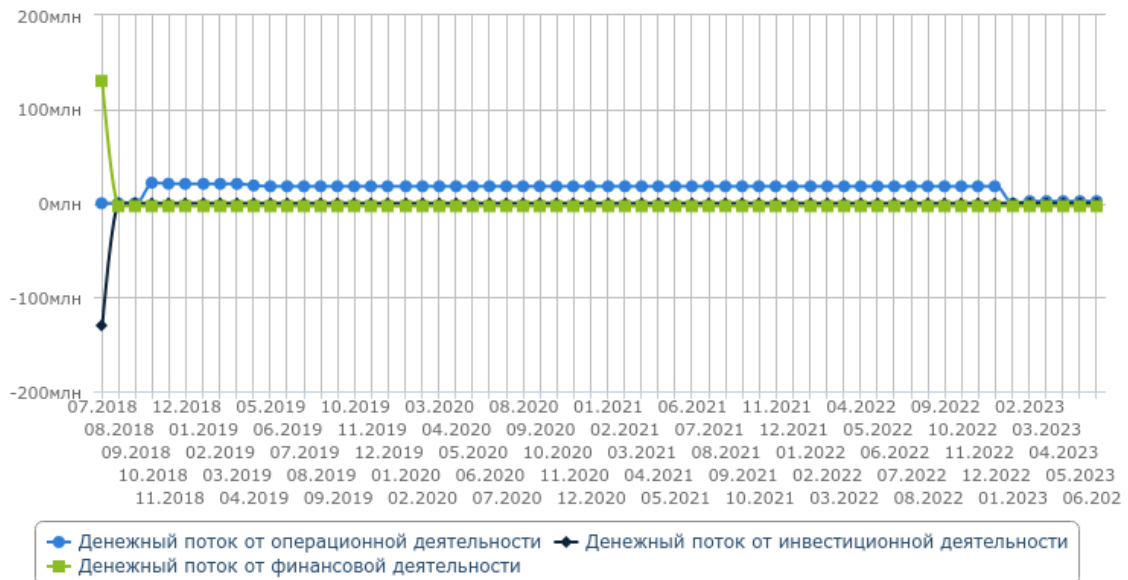
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Выручка | 97 972 500 | 391 890 000 | 391 890 000 | 391 890 000 | 391 890 000 | 97 972 500 |
| Постоянные издержки | 51 525 050 | 185 699 738 | 182 489 438 | 178 790 577 | 174 528 804 | 85 467 246 |
| Переменные издержки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль от реализации | 46 447 451 | 206 190 262 | 209 400 562 | 213 099 423 | 217 361 196 | 12 505 254 |
| Точка безубыточности | 46 875 561 | 185 699 738 | 182 489 438 | 178 790 577 | 174 528 804 | 85 467 246 |
| Запас финансовой прочности | 51 096 939 | 206 190 262 | 209 400 562 | 213 099 423 | 217 361 196 | 12 505 254 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | 52 | 53 | 53 | 54 | 55 | 13 |

7.9. Отчёт о движении денежных средств (кэш-фло)

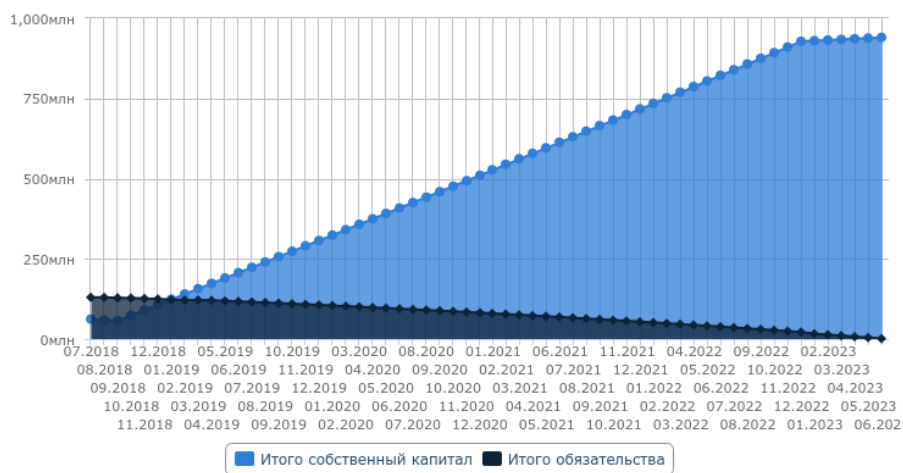
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Поступления от продаж | 109 729 200 | 438 916 800 | 438 916 800 | 438 916 800 | 438 916 800 | 109 729 200 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 7 689 000 | 30 756 000 | 30 756 000 | 30 756 000 | 30 756 000 | 15 378 000 |
| Прочие выплаты | 36 675 | 146 702 | 146 702 | 146 702 | 146 702 | 73 351 |

| | | | | | | |
|---|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 633 | 532 | 532 | 532 | 532 | 266 |
| <i>Выплата налогов</i> | 2 163 384 | 36 465 493 | 45 271 131 | 45 380 795 | 45 507 148 | 10 560 293 |
| <i>Денежный поток от операционной деятельности</i> | 63 201 183 | 224 992 775 | 216 187 137 | 216 077 473 | 215 951 120 | 10 439 641 |
| <i>Приобретение основных средств</i> | 130 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>Прочие инвестиционные затраты</i> | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>Продажа основных средств</i> | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>Денежный поток от инвестиционной деятельности</i> | -130 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>Поступление кредитов</i> | 130 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>Погашение кредитов</i> | 7 944 796 | 21 094 653 | 24 304 952 | 28 003 813 | 32 265 586 | 17 929 949 |
| <i>Выплаты процентов по займам</i> | 7 623 949 | 16 270 334 | 13 060 034 | 9 361 174 | 5 099 400 | 752 544 |
| <i>Лизинговые платежи</i> | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>Собственный (акционерный) капитал</i> | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>Выплата дивидендов</i> | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>Другие поступления</i> | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>Денежный поток от финансовой деятельности</i> | 114 431 256 | -37 364 987 | -37 364 987 | -37 364 987 | -37 364 987 | -18 682 493 |
| <i>Денежный поток за период</i> | 47 632 439 | 187 627 788 | 178 822 150 | 178 712 486 | 178 586 133 | -8 242 853 |
| <i>Баланс наличности на начало периода</i> | 62 231 000 | 109 863 439 | 297 491 227 | 476 313 377 | 655 025 863 | 833 611 996 |
| <i>Баланс наличности на конец периода</i> | 109 863 439 | 297 491 227 | 476 313 377 | 655 025 863 | 833 611 996 | 825 369 144 |

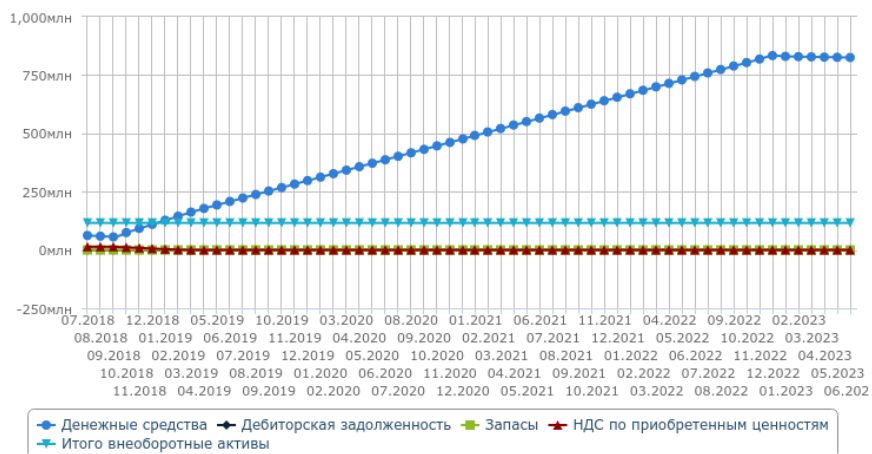
7.10.График денежных потоков



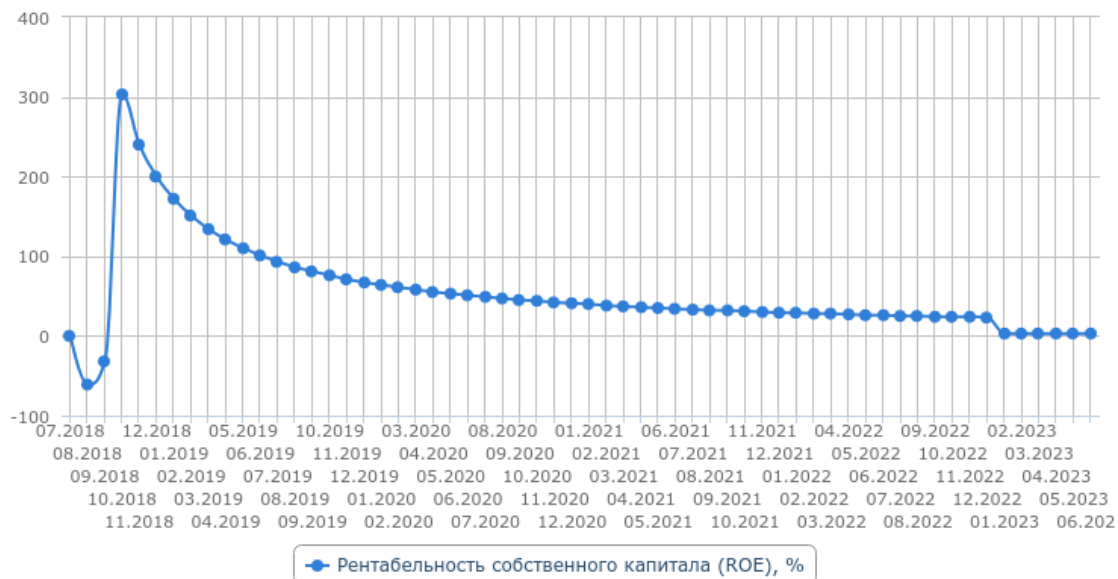
7.11. График соотношения собственного и заемного капитала



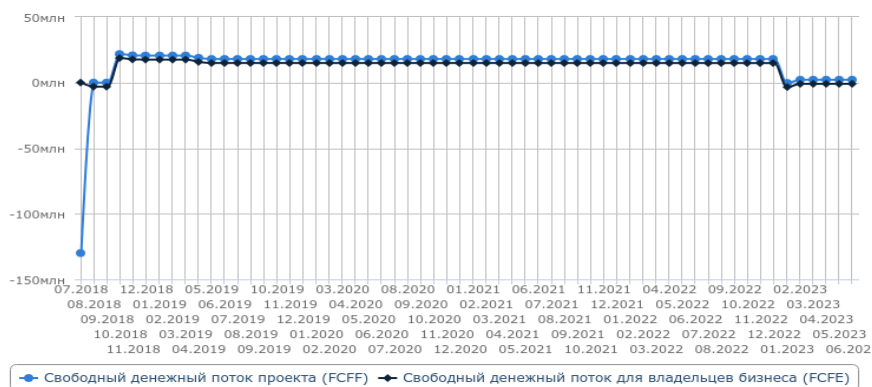
7.12. График структуры активов



7.13.График рентабельности собственного капитала



7.14.График денежных потоков от проекта и для собственника

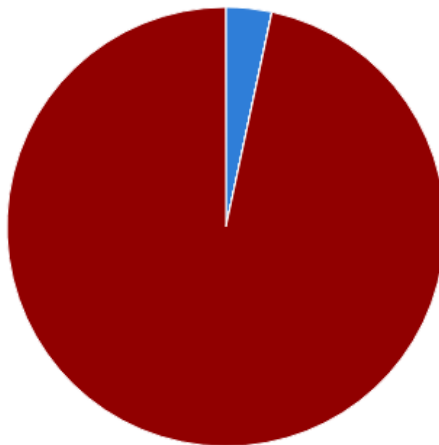


7.15.Финансовый план

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-----------------------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Поступление кредитов | 130 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 7 944 796 | 21 094 653 | 24 304 952 | 28 003 813 | 32 265 586 | 17 929 949 |
| Выплаты процентов по займам | 7 623 949 | 16 270 334 | 13 060 034 | 9 361 174 | 5 099 400 | 752 544 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <i>Денежный поток от финансовой деятельности</i> | 114 431 256 | -37 364 987 | -37 364 987 | -37 364 987 | -37 364 987 | -18 682 493 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|

8.16. График структуры финансирования



■ Поступление кредитов
 ■ Собственный (акционерный) капитал
 ■ Другие поступления
■ Акционерный капитал

8. Риски

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед началом любого дела следует тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес - проекта:

- 1. Риск изменения законодательства, регулирующего рынок лекарственных средств - регулярно проводить мониторинг рынка;*
- 2. Низкая квалификация работников аптеки – подбирать персонал аптеки в соответствии с требованиями;*

3. Риск поставки товара ненадлежащего качества - разработать реестр альтернативных поставщиков;

4. Риск развития конкуренции – разрабатывать новые стратегии и вводить новые мероприятия по привлечению клиентов (за счет высокого сервиса, компетентности).

9. Заключение

Проведенные финансовые расчеты показали, что представленный проект может быть реально осуществлен и способен принести хорошую прибыль.

Чистый приведенный доход проекта _____ тенге.

Срок окупаемости проекта 10 месяцев.

Рентабельность проекта 4,89.

По приведенным данным выгодность проекта очевидна.

Проведенный анализ рынка говорит о том, что сегмент, на который ориентирована деятельность данного проекта, имеет высокий спрос, что позволяет рассчитывать на то, что медицинский центр будет пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения ассортимента предлагаемых услуг.