

БИЗНЕС-ПЛАН ПОДГОТОВЛЕН С ПОМОЩЬЮ  
ОНЛАЙН-СЕРВИСА BUSINESS PLAN EXPERT

БИЗНЕС-ПЛАН



### **Медицинский центр**

Длительность проекта: 12 месяцев

Автор проекта: Ахметов К.С.

Организация: ТОО "Медикус "

## Содержание

1	Резюме.....	3
2	Описание проекта.....	6
3	Описание продукта.....	7
4	Сведения о рынке и конкурентах.....	10
5	План реализации проекта.....	20
6	Описание требуемых ресурсов.....	21
7	План производства.....	24
8	Финансовый план.....	26
9	Заключение.....	43

## **1.Резюме бизнес-плана**

Здоровье - это прекрасный дар, который вручается человеку при рождении. В течение жизни люди должны сами позаботиться от том, чтобы сохранить и приумножить свое здоровье. Как люди не смогут переписать свою жизнь с чистого листа, так и, потеряв здоровье, полностью восстановить его будет невозможно.

К сожалению, болезни преследуют людей повсюду. Экология большого города, неправильное питание, сидячая работа или наоборот чрезмерные физические нагрузки, усталость, стрессы, делают нас практически беззащитными перед заболеваниями.

При помощи квалифицированного специалиста, современных материалов и оборудования можно проводить лечение различной сложности. Спрос на медицинские услуги всегда будет присутствовать на рынке, так как практически каждый человек хоть раз в жизни обращается за медицинскими услугами. В связи с этим, услуги врачей, несмотря на высокую конкуренцию в отрасли, были и остаются востребованными.

Медицинское учреждение "Медикус" создается с целью предоставления своим Клиентам профессиональной медицинской помощи.

В настоящее время лишь немногие медицинские учреждения города Темиртау отвечают требованиям населения. Лечение может быть эффективным только тогда, когда оно осуществляется квалифицированным медицинским персоналом.

Главная цель нашего предприятия: служение людям, возвращая им здоровье, жизненно-необходимую силу, уверенность в себе.

### **1.1.Сведения о проекте и компании-инициаторе**

**Наименование проекта:** Открытие медицинского центра.

**Сроки реализации проекта:** с 1 февраля 2015

**Инициатор проекта:** г. Темиртау Карагандинская область

**Местонахождение проекта:** г. Темиртау Карагандинская область

**Организационно-правовая форма реализации проекта:** Товарищество с ограниченной ответственностью

### **1.2.Цель составления бизнес-плана**

Целью данного проекта является создание современного, хорошо оснащенного многопрофильного медицинского центра предоставляющего широкий спектр медицинских услуг высокого качества для населения. Планируемый центр предполагает оказание медицинских услуг амбулаторно-поликлинического профиля высокого качества по диагностике и профилактике различных форм заболеваний у населения. Предлагаемый перечень медицинских услуг в сочетании с их качеством, будет способствовать высокому уровню конкурентоспособности центра. Социальная ориентация данного центра заключается в том, что кроме задачи получения прибыли, создание центра преследует решение и проблемы охраны здоровья населения.

Отличительной особенностью центра является заполнение ниши медицинских услуг по ряду неохваченных конкурентами направлений, их качественное оказание по среднерыночным ценам. Медицинский центр за счет высококвалифицированных специалистов, современного оборудования и новейших диагностических и лечебных технологий позволит оказывать качественные услуги в сфере здравоохранения для данного региона.

### 1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

Проект предусматривает создание компании, оказывающей такие виды услуг как:

- Приём у врача общей практики
- Приём у кардиолога
- Приём у гинеколога
- Приём уролога
- Приём эндокринолога
- Прием у отаринголога
- Приём у офтальмолога
- Кабинет-ЭКГ
- УЗИ
- Лабораторная диагностика

Перечень услуг в дальнейшем может быть увеличен после того, как компания освоится на рынке и подберёт высококвалифицированный персонал, который сможет качественно выполнять услуги.

Для целей открытия медицинского центра планируется взять в аренду помещение и провести необходимые подготовительные процедуры (ремонт, оборудование кабинета согласно требованиям, предъявляемым к медицинским учреждениям). У инициатора имеется предварительная договорённость с арендодателем, который согласен заключить договор на длительный срок, что определённым образом минимизирует риск, связанный с необходимостью менять место расположения медицинского центра, снова получать лицензию и т.д. Кроме того, планируется закупить оборудование. Поставщик уже найден и с ним имеется предварительная договорённость.

### 1.4. Финансовая оценка проекта

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	14
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	10

DPB (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	10
<b>NPV</b> (чистый приведенный доход)	тг	5 826 464
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	86,32
PI (индекс прибыльности проекта)		1,30
<b>PF</b> (потребность в финансировании)	тг	21 820 500
CD (дефицит денежных средств)	тг	0
Период расчета интегральных показателей	мес.	12

Как видно из приведённой таблицы - при ставке дисконтирования 14% проект является прибыльным и окупается за 10 месяцев. Чистый денежный поток за период реализации проекта составляет 5 826 464 тг. Потребность в финансировании проекта составляет 25 300 000 тг. Данную потребность планируется удовлетворить за счет вклада инициатора проекта, а так же за счет привлечения заёмного финансирования

#### 1.5. Структура финансирования

Наименование	Размер финансирования, тг	Ставка по кредиту, %	Дата привлечения	Дата погашения
Программа развития моногородов	23 000 000	14	01.02.2015	31.01.2016

#### 1.6. Состояние проекта

Имеется письменная договорённость с арендодателем о долгосрочной аренде помещения. Ведётся подготовка документов для получения лицензии. Имеется договорённость с поставщиком оборудования и комплектующих материалов

## **2.Описание проекта**

### **2.1.Общее описание компании**

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках товарищества с ограниченной ответственностью.

Миссия компании заключается в оказании медицинских услуг высокого качества по доступным ценам. Штат сотрудников организации состоит из 18 врачей, 10 медсестёр, 1 гардеробщицы и 1 уборщицы

### **2.2.Суть проекта**

Предпринимательская идея проекта состоит в открытии частного медицинского центра и оказания платных медицинских услуг населению. В соответствии с концепцией развития компании и с учетом тенденций роста рынка планируется постоянно наличие спроса на услуги нашей клиники. Реализация проекта предполагает аренду помещений на длительный срок и проведение ремонтных и подготовительных работ в нем; покупку необходимого оборудования и расходных материалов (в том числе лекарственных препаратов и необходимых для оказания услуг медицинских принадлежностей); Поиск и наем необходимых специалистов и обслуживающего персонала. Планируется постоянно увеличивать объем услуг за счет доступных для населения цен. Особое внимание руководство будет уделять качеству услуг и профессионализму сотрудников, что в конечном итоге будет значительно способствовать созданию благоприятного имиджа компании на рынке.

### **2.3.Организационная структура и управленческая команда**

Информация о руководителях предприятия: владелец и руководитель медицинского центра – Ахметов Кайрат Сайлауович. В его обязанности входит оперативное управление деятельностью медицинского центра, а также по совместительству будет являться урологом. Ахметов К.С. имеет многолетний опыт работы и знает все тонкости работы предприятий в области медицины. Чёткое понимание всех бизнес-процессов способствует наиболее эффективному использованию ресурсов, что позволяет значительно повысить эффективность бизнеса.

## **3.Описание продукта**

На начальном этапе планируется оказывать 10 видов услуг:

- Приём у врача общей практики
- Приём у кардиолога
- Приём у гинеколога
- Приём уролога
- Приём эндокринолога
- Прием у отаринголога
- Приём у офтальмолога
- Кабинет-ЭКГ
- УЗИ
- Лабораторная диагностика
- 

Данный перечень услуг выбран из потребности рынка, так как именно эти услуги пользуются наибольшим спросом среди населения. Опыта и квалификации наемного персонала вполне достаточно для оказания вышеприведённых услуг, так как они представляют собой стоматологические услуги низкого и среднего уровня сложности. При возникновении необходимости в более сложном лечении клиника будет рекомендовать наиболее качественных специалистов из других клиник.

### **3.1. Типы продуктов и их основные характеристики**

Медицинская услуга — это медицинская помощь, направленная на сохранение и восстановление здоровья населения. Функциональное предназначение современной медицины заключается в оказании первичной медико-санитарной (доврачебной) и квалифицированной медицинской помощи гражданам.

Врачи общей практики (ВОП), или семейные врачи осуществляют свою профессиональную деятельность в рамках врачебной специальности «общая врачебная практика» (или семейная медицина). Данная специальность появилась сравнительно недавно (1999г) и связана с переходом отечественного здравоохранения на общепринятые международные стандарты оказания первичной медико-санитарной помощи (ПМСП). Основная функция ВОП является оказание первичной и непрерывной медицинской помощи всем слоям прикрепленного населения (дети, взрослые, пожилые, женщины, мужчины) относящиеся к его участку. Как правило, ВОПы работают в государственных и в негосударственных медицинских организациях: поликлиника, врачебная амбулатория, фельдшерско-акушерский и медицинский пункты, а также могут заниматься частной практикой. Принципы организации деятельности врачей общей практики заключаются в:

- 1) территориальности, когда ВОП обслуживает определённый территориальный участок, при этом прикрепление население к участку осуществляется на основе свободного выбора врача и организации;
- 2) непрерывности медицинского обслуживания, когда под наблюдением ВОП находится вся семья, и дети, и взрослые на протяжении всей жизни, в различных жизненных

ситуациях, требующих не только медицинской, но и психологической и социальной поддержки, зачастую в течении длительного периода. Таким образом, семейные врачи владеют всеобъемлющей, комплексной информацией о своих пациентах, завоевывают их доверие, и соответственно могут оказывать более эффективное лечение и профилактику на протяжении всей жизни.

3) финансовой доступности, содержание отдельных участковых врачей для каждой возрастной группы (педиатры, терапевты, акушер-гинекологи) и консультации узких специалистов (хирургов, кардиологов, гастроэнтерологов и т.д.) требует значительных финансовых и иных затрат организаций первичной помощи. К удорожанию медицинской помощи также приводит необоснованная госпитализация пациентов и самостоятельное обращение к специалистам. Развитие института семейных врачей способствует более рациональному и эффективному использованию бюджетных средств.

ВОП несёт ответственность за состояние здоровья своего больного, координирует все вопросы лечебно-профилактической и реабилитационной помощи прикрепленному контингенту, обеспечивает преемственность ее в различных лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ).

Кардиология — обширный раздел медицины, занимающийся изучением сердечно-сосудистой системы человека: строения и развития сердца и сосудов, их функций, а также заболеваний, включая изучение причин их возникновения, механизмов развития, клинических проявлений, вопросов диагностики, а также разработку эффективных методов их лечения и профилактики. Кроме того, в сфере ведения кардиологии лежат проблемы медицинской реабилитации лиц с поражениями сердечно-сосудистой системы.

Гинекология — отрасль медицины, изучающая заболевания, характерные только для организма женщины, прежде всего — заболевания женской репродуктивной системы. Большинство врачей-гинекологов на современном этапе также являются акушерами.

Теснейшим образом гинекология связана с акушерством, изучающим явления в женском организме, относящиеся к беременности и родам, от момента зачатия до конца послеродового периода; близко стоит она также к хирургии и другим отделам практической медицины, — нервным, внутренним болезням и т. д.; выдающиеся представители гинекологии были в громадном большинстве в то же время акушеры или хирурги; но половая жизнь женщины так сложна, столь влияет на отправления всех органов её организма, и патологические изменения её половой сферы так многочисленны и разнообразны, что гинекология сама собой выделилась в отдельную науку.

Урология— область клинической медицины, изучающая этиологию, патогенез, диагностику заболеваний органов мочевой системы, мужской половой системы, заболеваний надпочечников и других патологических процессов в забрюшинном пространстве и разрабатывающая методы их лечения и профилактики.

Отоларингология — это раздел медицины и медицинская специальность, которая специализируется на диагностике и лечении патологий уха, горла, носа, а также головы и шеи.

Офтальмология — область медицины, изучающая глаз, его анатомию, физиологию и болезни, а также разрабатывающая методы лечения и профилактики глазных болезней.

Эндокринология — наука о строении и функции желез внутренней секреции (эндокринных желез), вырабатываемых ими продуктах (гормонах), о путях их образования и действия



на организм животных и человека; а также о заболеваниях, вызванных нарушением функции этих желёз или действия этих гормонов.

Результат ультразвукового исследования (УЗИ) часто является решающим аргументом при постановке диагноза и выборе тактики лечения многих заболеваний. Это высокоинформативный и абсолютно безопасный метод исследования, который легко переносится всеми, без исключения, пациентами. За последнее десятилетие УЗ-диагностика стремительно развивалась и достигла больших успехов благодаря таким техническим достижениям, как транс вагинальные и транс ректальные датчики, методики, основанные на эффекте Доплера (доплерография).

Электрокардиография — методика регистрации и исследования, электрических полей, образующихся при работе сердца. Электрокардиография представляет собой относительно недорогой, но ценный метод электрофизиологической инструментальной диагностики в кардиологии. Прямым результатом электрокардиографии является получение электрокардиограммы (ЭКГ) — графического представления разности потенциалов возникающих в результате работы сердца и приводящихся на поверхность тела. На ЭКГ отражается усреднение всех векторов потенциалов действия, возникающих в определённый момент работы сердца.

Лабораторная диагностика — совокупность методов, направленных на анализ исследуемого материала с помощью различного специализированного оборудования. Основной задачей данного вида диагностики является выявление или подтверждение наличия патологии, которую невозможно однозначно подтвердить или опровергнуть органолептическими методами исследования. Для этого могут быть использованы разнообразные вспомогательные методы. В зависимости от цели исследования производится та или иная совокупность методов, позволяющая добиться максимально полного и точного ответа на поставленный вопрос. За постановку и правильный результат каждого анализа отвечает врач клинической лабораторной диагностики.

#### **Перечень предоставляемых услуг медицинского центра**

Наименование
Услуги врача общей практики
Услуги гинеколога
Услуги кардиолога
Услуги отаринголога
Услуги офтальмолога
Услуги уролога
Услуги эндокринолога
УЗИ;

Кабинет ЭКГ
-------------

Лабораторная диагностика
--------------------------

Данный перечень услуг выбран из потребности рынка, так как именно эти услуги пользуются наибольшим спросом среди населения. Планируется постоянно увеличивать объем услуг за счет доступных для населения цен.

Особое внимание руководство будет уделять качеству услуг и профессионализму сотрудников, что в конечном итоге будет значительно способствовать созданию благоприятного имиджа компании на рынке.

#### **4.Сведения о рынке и конкурентах**

##### **4.1.Текущее состояние рынка**

С введением рыночных отношений в здравоохранении вопрос качества медицинской помощи становится все более актуальным. Любая медицинская услуга может найти свой сегмент рынка только в том случае, если окажется выполненной на достаточно высоком уровне. Рынок медицинских услуг отличается от рынка товаров. Услуга создается в процессе, когда её предоставляют клиенту, а, следовательно, до этого её не существует и её невозможно сравнить до покупки и потребления.

Переход к оказанию ПМСП по принципу общей врачебной практики оказался чрезвычайно трудным, т.к. потребовал разработки новых нормативно-правовых документов, изменения форм финансирования и оплаты труда, создания и апробации различных моделей организации общих врачебных практик и психологической перестройки, как медицинского персонала, так и населения

Общая врачебная практика является основополагающим элементом амбулаторно-поликлинической помощи населению в мире, от которого зависит эффективность и качество функционирования всей системы здравоохранения, сохранение и увеличение трудового потенциала страны, а также решение большинства медико-социальных проблем, в первую очередь на уровне семьи.

Рынок услуг ВОП в Казахстане кардинально отличается от любых других видов рынков услуг тем, что он жёстко регулируется Правительством, и где основным заказчиком выступает само государство в лице Министерства здравоохранения и социального развития, а целевым рынком выступает все население республики. Объёмы оказываемых услуг ВОП чётко планируются, а заказы на услуги формируются на несколько лет вперёд. Очевидно, что объёмы услуг ВОП зависят, в первую очередь, от объёмов финансирования здравоохранения в целом и той доли, что выделяется для ПМСП. Согласно официальным статистическим данным рынок ВОП показывает стабильный рост и за последние 5 лет увеличился почти вдвое и составил почти 86 млрд. тенге.

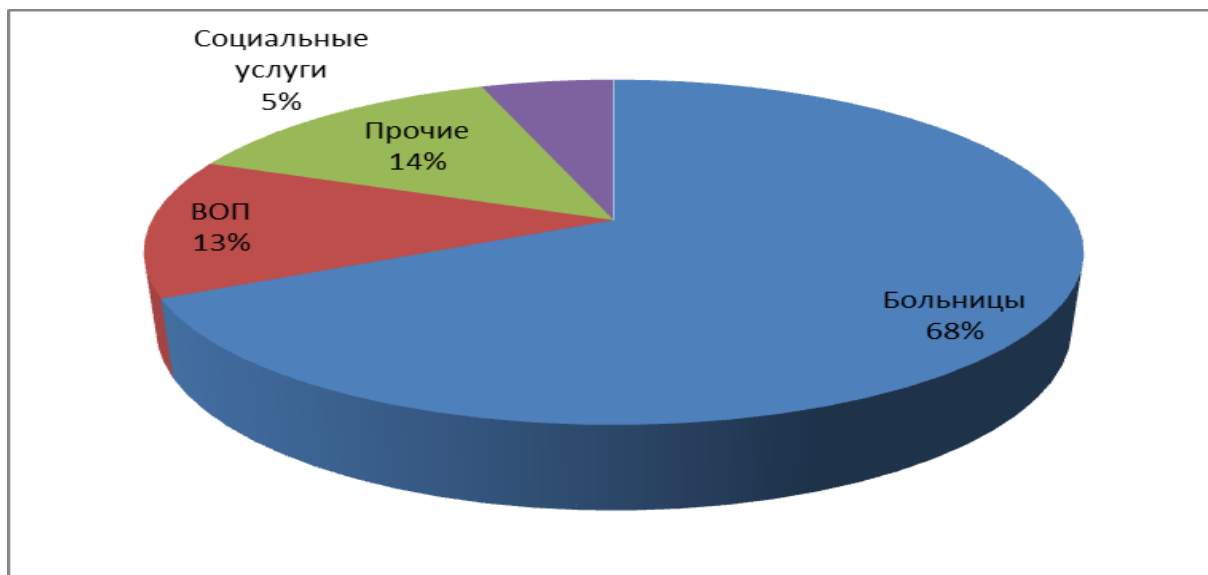
Согласно официальной информации Комитета по статистике МНЭ РК на конец 2013 года в республике действовало организаций, оказывающих стационарную помощь – 882, амбулаторно-поликлинических – 6646, организаций скорой медицинской помощи и санитарной авиации - 28, организаций медицины катастроф – 11, организаций

восстановительного лечения и медицинской реабилитации – 169, организаций, оказывающих паллиативную помощь и сестринский уход – 9, организаций, осуществляющих деятельность в сфере службы крови – 21, организаций судебной медицины и патологоанатомической службы – 28, санитарно-эпидемиологических организаций – 428, организаций здравоохранения, осуществляющих деятельность в сфере формирования здорового образа жизни – 39, организаций здравоохранения, осуществляющие деятельность в сфере профилактики ВИЧ/СПИД – 18, национальных холдингов в области здравоохранения – 8, 816 - иных медицинских организаций.

В целом по республике списочная численность врачей всех специальностей за 2013 год оказывающих медицинские услуги составляет 66 038 человек, в том числе 19 841 терапевтов и педиатров (т.е. тех кто сейчас потенциально являются ВОП), или 30% от общего числа врачей. Количество врачей, работающих в частном секторе – 14302 (21%) от общего числа, при этом 24 % из них терапевты и педиатры.

В 2013 году организациями здравоохранения и социальных услуг в Республике Казахстан объем оказанных услуг по основному и вторичному виду деятельности за год составил 720519,2 млн. тенге, из которых 712474,7млн. тенге от основного вида деятельности, причём 81,6% их выполнено за счет средств бюджета, 13,0% - за счет средств, полученных от населения, 5,5% - за счет средств предприятий.

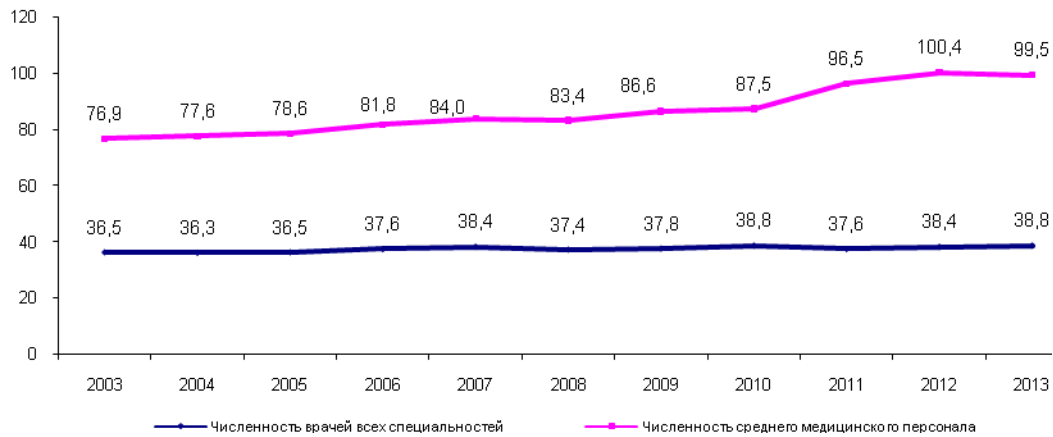
Если опираться на данные Комитета по статистике МНЭ РК (см. Рисунок 1.), то наибольший объем услуг формировался за счет деятельности больничных организаций, ими оказано услуг на сумму 448105,3 млн. тенге (62,9%). Организации, занимающиеся общей врачебной практикой, оказали услуг на сумму 85890,0 млн. тенге (13,0%), организации, занимающиеся прочей деятельностью по охране здоровья человека на сумму 90211,8 млн. тенге (12,7%), организации, оказывающие социальные услуги с обеспечением проживания на сумму 36035,8 млн. тенге (5,1%).



**Предоставленные услуги организациями здравоохранения в разрезе видов услуг в % за 2013г.**

*Источник: Комитет по статистике МНЭ РК*

**Численность врачей и среднего медицинского персонала  
на 10 000 человек**



Рынок частной медицины в Карагандинской области сегодня предлагает услуги потребителю как минимум по 24 основным медицинским направлениям. Этому способствовали развитие и внедрение в практику здравоохранения современных медицинских технологий, методик, медицинского оборудования и аппаратуры.

В рамках этих направлений успешно развиваются как специализированные (или сочетающие два-три вида доходных и востребованных услуг) клиники, так и многопрофильные заведения, предлагающие амбулаторно-поликлинические услуги. Особенностью первых является то, что они работают в одной конкретной области медицины, а вторая группа компаний представляет собой аналог поликлиник, куда обращаются за консультацией врача, более внимательного к проблемам пациента по сравнению с муниципальной поликлиникой, и за разовым решением проблем — сделать УЗИ, пройти медосмотр. Такие клиники получили наибольшее распространение в области. Не желая упускать клиента, которому необходимо наблюдаться у нескольких специалистов, частные клиники из специализированных постепенно вырастают в многопрофильные.

Рынок частной медицины в городе опережает средне казахстанские темпы роста примерно на 12%. Увеличение спроса на услуги эксперты объясняют усилением внимания к своему здоровью со стороны граждан, ростом заболеваемости и неэффективностью оказания услуг государственными учреждениями.

Влияние на спрос на частные медицинские услуги в Карагандинской области оказывает ряд факторов.

Во-первых, доля бесплатных государственных медицинских услуг и лечебных учреждений на рынке сокращается. Сегодня 30% от общего объема предоставляемых государственными лечебными учреждениями страны услуг являются платными.

Во-вторых, репутация государственных лечебных учреждений небезупречна. По результатам исследований известно, что 2% жителей Карагандинской области вообще не посещают районные поликлиники. Лишь 1% опрошенных считают, что обслуживание в районных поликлиниках можно оценить как "очень хорошее", 10% респондентов оценивают его как "хорошее", 35% — как "удовлетворительное". Для 25% опрошенных

уровень обслуживания в районных поликлиниках является "плохим", 17% респондентов дают крайне негативную оценку. В этой ситуации всё больше и больше людей отдают предпочтение платной медицине, где уровень сервиса и качество предоставляемых услуг намного выше.

Третьим фактором следует признать рост заболеваемости населения. По данным департамента статистики Карагандинской области, в городе за 10 месяцев 2010 года участились случаи заболевания вирусным гепатитом — на 24%, острыми кишечными заболеваниями — на 12%, болезнями ЖКТ — на 8% и так далее. В таких условиях люди вынуждены выделять на медицинское обслуживание больше средств из семейного бюджета.

Результаты маркетингового исследования свидетельствуют: именно из-за недостатка внимания к нуждам пациентов в государственных лечебных учреждениях или нехватки времени на стояние в очередях к врачу люди обращаются в частные медицинские центры, что отметило 62% респондента. При этом цены на их услуги значительно выше.

С каждым годом число жителей Карагандинской области, обращающихся за медицинской помощью на платной основе, возрастает. Основной причиной данного явления следует отметить улучшение благосостояния основной массы населения, которому сопутствует постепенное осознание человеческой жизни и здоровья как приоритетных ценностей. Кроме этого, в Казахстане медленно, но все же накапливаются положительные изменения нормативно-правовой базы государства в отношении оказания платных медицинских услуг. Увеличению спроса способствует также рост самостоятельности и финансово-хозяйственной грамотности руководителей частных медицинских учреждений, что позволяет им более уверенно выстраивать отношения как с государством, так и с потребителями медицинских услуг.

#### **Основные поставщики оборудования и расходных материалов для медицинского центра**

Наименование предприятия	Контакты
A & D KZN (ЭЙ ЭНД ДИ КАЗАХСТАН) TOO	г. Алматы, Манаса, 24
ABM-MEDICUS TOO	г. Астана, Тархана, 4, оф. 207
ADAMANT GROUP TOO	г. Алматы, Шарипова, 90, оф. 235
AGILENT SERVICE TOO	г. Алматы, Аль-Фараби, 7, блок 5 а, БЦ "Нурлы Тау-2", оф. 107
ALLFORDENT TOO	г. Алматы, Жарокова, 219, оф. 4
ALMAGEST	г. Астана, Иманбаевой, 8,
ALMAS-X TOO	г. Астана, Букейхана, 16, оф. 4,

APEX Co TOO	г. Алматы, Сатпаева, 30 б,
ASAP-S TOO	г. Алматы, Абая, 178, мкр-н Достык
BIOPENTA TOO	г. Алматы, Желтоксан, 5 б,

#### **4.2.Тенденции и прогнозы развития рынка**

С 2011 года в республике реализуется новая Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан "Саламатты Қазақстан на 2011-2015 годы, которая предусматривает:

- меры по адаптации отрасли к рыночным отношениям;
- повышение эффективности меж секторального и межведомственного взаимодействия с акцентом на усиление профилактических мероприятий;
- стимулирование здорового образа жизни граждан;
- усиление солидарной ответственности граждан за собственное здоровье;
- развитие производства качественных отечественных лекарственных средств и повышение доступности их населению и др.

В этой связи возможно появление препаратов и расходных материалов для медицинских центров казахстанского производства, которые предприятие сможет использовать в своей работе.

#### **4.3.Описание нынешних и потенциальных клиентов**

Потенциальными клиентами компании являются:

- население без возрастных ограничений;
- лица, чей ежемесячный доход находится на уровне не ниже среднего (от 40 000 тенге в месяц);
- лица, семьи которых уже являются клиентами платных медицинских клиник.

#### **4.4. Описание компаний-конкурентов**

Исходя из проведённого опроса жителей г. Темиртау, традиционными конкурентными преимуществами частной медицины 46% респондентов называют более тщательный и внимательный осмотр клиента, за повышенную комфортность и, главное, возможность более тесных и доверительных отношений между врачом и пациентом высказался 21%, за удобный сервис — 17%.

По имеющимся данным, при выборе частной клиники потребители чаще всего учитывают советы друзей и знакомых (45,4%) и бренд (21%).

В противовес пациентам государственных медицинских организаций, клиенты частных клиник хорошо информированы о своих правах, в частности, по вопросам конфиденциальности, и заинтересованы в их реализации. Всё чаще клиенты обращаются

не за разовым решением проблем, а чтобы наблюдаться у частных врачей на постоянной основе.

Данные факторы для большинства опрошенных пациентов частных клиник стали решающими при выборе лечебного учреждения.

Исходя из проведённого исследования предпочтений, 92% опрошенных отмечают, что "возраст" клиники не играет решающей роли: клиент редко интересуется годом основания, для него важнее профессионализм врача.

Лидерские же позиции медицинских центров пропорционально их рекламной активности оценили 89% из 100.

Основными конкурентами предприятия являются компании по предоставлению медицинских услуг в городе Темиртау.

### **Список предприятий в городе Темиртау по предоставлению медицинских услуг**

ALANDA клиника	ул. Metallургов, 7/4 б
<a href="#">MAXISTOM медицинский центр</a>	ул. Димитрова, 100,
АВИЦЕННА ТМЦ ТОО	Металлургов, 22/1
АСТЕРА ТОО	Блюхера, 13/1
<a href="#">БИОЦЕНТР ТОО</a>	Коммунаров, 39
КАЙНАР МОЛОДЕЖНЫЙ ЦЕНТР ЗДОРОВЬЯ	Димитрова, 43
ТРЕТЬЯК МЦ	Блюхера, 21

Наши преимущества над конкурентами в том, что мы выбрали район, удалённый от центра города и других аналогичных учреждений, установили круглосуточный режим работы не только врачей общей практики, но и специалистов.

Дело обещает быть прибыльным и имеет шансы к развитию, так как каждый второй нуждается в медицинской помощи в выходные дни или в праздники, именно тогда, когда другие медицинские учреждения закрыты или находятся далеко от дома. Нет необходимости в предварительной записи, пациент может получить помощь сразу в момент обращения.

Мы планируем нанять квалифицированный старший, средний и младший медперсонал, установить для них различные меры поощрения и формы вознаграждения.

Мы планируем использовать новейшую медицинскую технику и лабораторное оборудование.

Наши пациенты будут довольны не только качественным обслуживанием, но и комфортными условиями нашей поликлиники. Мы планируем уделить особое внимание дизайну и обстановке помещений поликлиники.

#### **4.5. Основные барьеры и риски входа на рынок**

Основными барьера входа на рынок являются: Во-первых - необходимость получения лицензии на оказание медицинских услуг, согласно которой медицинский центр должен отвечать требованиям, предъявляемым государством.

Во-вторых - высокая конкуренция на рынке. В последнее время наблюдается тенденция к постоянному увеличению количества сетей клиник. Высокая концентрация клиник на рынке приводит к жёсткой конкуренции и борьбе за каждого клиента. Необходимо поддерживать высокое качество услуг, низкие цены, а так же проводить маркетинговые мероприятия (реклама, акции и т.д.) для сохранения уже имеющих клиентов и привлечения новых.

#### **4.6. Описание поставщиков и каналов поставок материалов**

В рамках реализации проекта, компания собирается закупать основные материалы у ТОО «ABM-MEDICUS» и ТОО «ALMAGEST». Данные поставщики успешно зарекомендовали себя на рынке и обладает широким перечнем материалов и комплектующих среди которых есть абсолютно все, что может потребоваться в процессе оказания услуг. Расчёт с поставщиками происходит на следующих условиях предоплаты за поставленный товар. Заказ товаров осуществляется online на сайте поставщика. В случае повышения цен основных поставщиков или изменения системы расчётов, значительно повышающей потребность в оборотном капитале, компания будет закупать сырьё и материалы у иных поставщиков. Следует отметить тот факт, что в данный момент на рынке присутствует достаточное количество поставщиков, которые активно конкурирует друг с другом, в результате чего каждый из них старается поддерживать конкурентоспособную цену на реализуемую продукцию, а так же высокое качество это продукции. С постоянным развитием информационных технологий приобретение материалов, оборудования и комплектующих является очень простым процессом. Так, например, при заказе любого продукта на сайте поставщика он будет доставлен в течении 2-3 часов после оплаты, что позволяет минимизировать риск недостатка запасов материалов и комплектующих и поддерживать бесперебойную работу медицинского центра.

#### **Основные поставщики оборудования и расходных материалов для медицинского центра**

Наименование предприятия	Контакты
А & D KZN (ЭЙ ЭНД ДИ КАЗАХСТАН) ТОО	г. Алматы, Манаса, 24
ABM-MEDICUS ТОО	г. Астана, Тархана, 4, оф. 207



ADAMANT GROUP TOO	г. Алматы, Шарипова, 90, оф. 235
AGILENT SERVICE TOO	г. Алматы, Аль-Фараби, 7, блок 5 а, БЦ "Нурлы Тау-2", оф. 107
ALLFORDENT TOO	г. Алматы, Жарокова, 219, оф. 4
ALMAGEST	г. Астана, Иманбаевой, 8,
ALMAS-X TOO	г. Астана, Букейхана, 16, оф. 4,
APEX Co TOO	г. Алматы, Сатпаева, 30 б,
ASAP-S TOO	г. Алматы, Абая, 178, мкр-н Достык
BIOPENTA TOO	г. Алматы, Желтоксан, 5 б,

#### **4.7. Основные барьеры и риски входа на рынок**

Основными барьера входа на рынок являются:

Во-первых, необходимость получения лицензии на оказание медицинских услуг, согласно которой медицинский центр должен отвечать требованиям, предъявляемым государством;

Во-вторых, высокая конкуренция на рынке. В последнее время наблюдается тенденция к постоянному увеличению количества сетей клиник. Высокая концентрация клиник на рынке приводит к жёсткой конкуренции и борьбе за каждого клиента. Необходимо поддерживать высокое качество услуг, низкие цены, а так же проводить маркетинговые мероприятия (реклама, акции и т.д.) для сохранения уже имеющих клиентов и привлечения новых.

В-третьих, нехватка высококвалифицированных медицинских работников, особенно по специальности «врач общей практики»

#### **4.8. Описание поставщиков и каналов поставок материалов**

В рамках реализации проекта, компания собирается закупать основные материалы у ТОО «ABM-MEDICUS» и ТОО «ALMAGEST». Данные поставщики успешно зарекомендовали себя на рынке и обладает широким перечнем материалов и комплектующих среди которых есть абсолютно все, что может потребоваться в процессе оказания услуг. Расчёт с поставщиками происходит на следующих условиях предоплаты за поставленный товар. Заказ товаров осуществляется online на сайте поставщика. В случае повышения цен основных поставщиков или изменения системы расчётов, значительно повышающей потребность в оборотном капитале, компания будет закупать сырьё и материалы у иных поставщиков. Следует отметить тот факт, что в данный момент на рынке присутствует достаточное количество поставщиков, которые активно конкурирует друг с другом, в результате чего каждый из них старается поддерживать конкурентоспособную цену на реализуемую продукцию, а так же высокое качество это продукции. С постоянным развитием информационных технологий приобретение материалов, оборудования и комплектующих является очень простым процессом. Так, например, при заказе любого продукта на сайте поставщика он будет доставлен в течении 2-3 часов

после оплаты, что позволяет минимизировать риск недостатка запасов материалов и комплектующих и поддерживать бесперебойную работу медицинского центра.

#### **Основные поставщики оборудования и расходных материалов для медицинского центра**

Наименование предприятия	Контакты
A & D KZN (ЭЙ ЭНД ДИ КАЗАХСТАН) ТОО	г. Алматы, Манаса, 24
ABM-MEDICUS ТОО	г. Астана, Тархана, 4, оф. 207
ADAMANT GROUP ТОО	г. Алматы, Шарипова, 90, оф. 235
AGILENT SERVICE ТОО	г. Алматы, Аль-Фараби, 7, блок 5 а, БЦ "Нурлы Тау-2", оф. 107
ALLFORDENT ТОО	г. Алматы, Жарокова, 219, оф. 4
ALMAGEST	г. Астана, Иманбаевой, 8,
ALMAS-X ТОО	г. Астана, Букейхана, 16, оф. 4,
APEX Co ТОО	г. Алматы, Сатпаева, 30 б,
ASAP-S ТОО	г. Алматы, Абая, 178, мкр-н Достык
BIOPENTA ТОО	г. Алматы, Желтоксан, 5 б,

#### **4.9.Маркетинговая стратегия**

Медицинское учреждение « Медикус» располагается в спальном районе города Темиртау. Здесь находится лишь обыкновенная районная поликлиника, где нужно заранее записываться практически к любому врачу и невозможно получить необходимую медицинскую помощь в выходные и праздничные дни.

Маркетинговая стратегия компании направлена на увеличение объема оказываемых услуг за счет поддержания высокого качества оказываемых услуг по ценам ниже рыночных. Тем самым, компания будет поддерживать необходимый уровень прибыли за счет высокой оборачиваемости. Важным моментом является постоянный мониторинг рынка (в частности работы конкурентов) с целью формирования конкурентоспособной цены. В случае если объем продаж будет находиться на недостаточном уровне, то компания будет проводить различные маркетинговые мероприятия (например, скидка на оказание услуг, карты постоянного клиента, бесплатные консультации специалистов) Отдельным моментом является повышение узнаваемости стоматологического кабинета за счет проведения рекламных мероприятий (СМИ, распространение листовок в общественных местах и т.д.)

#### 4.10.Объемы продаж и условия оплаты продуктов

Наименование продукта	Объем продаж, ед.
Прием у врача общей практики	520
Прием у отаринголога	420
Прием у офтальмолога	390
Прием у кардиолога	410
Прием у гинеколога	520
Прием у уролога	290
Прием у эндокринолога	350
Лабораторная диагностика	520
Кабинет ЭКГ	310
УЗИ	182

#### 4.11.Цены продуктов

Наименование продукта	Цена продаж,тг
Прием у врача общей практики	2 000
Прием у отаринголога	2 000
Прием у офтальмолога	2 000
Прием у кардиолога	2 000
Прием у гинеколога	2 000
Прием у уролога	2 000
Прием у эндокринолога	2 000
УЗИ	2 500
Лабораторная диагностика:	1 500
Кабинет ЭКГ	2 000

Приведенный объем продаж рассчитан исходя из 60% загрузки специалистов и оборудования. Объем продаж представляет собой среднемесячный объем реализации услуг.

Программа продаж будет осуществляться на основе результатов проведенных маркетинговых исследований (с целью определения предпочтений потребителей в качестве предоставляемых стоматологических услуг), а также посредством рекламных акций.

При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов.

Формирование цен основано на рыночных ценах и полной себестоимости продукции.

#### 4.12.SWOT-анализ положения компании на рынке

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
	Использование высокотехнологического и современного оборудования.	Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость)
	Высокое качество предоставляемых услуг за счет использования качественных материалов.	
	Высококвалифицированный персонал.	
Внешняя среда	<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
	Расширение спектра предоставляемых услуг.	Открытие новых медицинских центров в районе местоположения нового медицинского центра.
	Улучшение качества услуг, использование новых материалов	Изменения в регулировании медицинской деятельности

## 5. План реализации проекта

### 5.1. График реализации проекта

№	Этап	Дата начала	Дата окончания	Бюджет	Ответственный
1	Получение лицензии	01.02.2015	10.02.2015	200000	Ахметов К.С.
2	Аренда и подготовка помещения	01.02.2015	15.02.2015	2300000	Ахметов К.С.
3	Покупка оборудования и расходных материалов	01.02.2015	28.02.2015	22800000	Ахметов К.С.

### 5.2. Описание этапов реализации проекта

В соответствии с планом проекта инвестиционная стадия длится: 12 месяцев (1 год)  
Инвестиционная стадия проекта включает в себя:

- получение лицензии
- заключение договора аренды
- подготовка помещения
- покупка оборудования
- наем персонала

Оказание услуг начинается с 01.03.2015 года.

## 6. Описание требуемых ресурсов

### 6.1. Анализ расположения и инфраструктуры

Предполагаемый медицинский центр планируется разместить в арендованном и отремонтированном помещении площадью 150 квадратных метров. Помещение снабжено системой противопожарной безопасности, а также обеспечено всеми необходимыми коммуникациями.

Медицинский центр хорошо виден издалека, так как он будет находиться сразу у проспекта Металлурга.

## 6.2.Список приобретаемых активов

Наименование актива	Дата приобретения	Срок эксплуатации	Количество единиц	Стоимость приобретения
Автоклав	01.02.2015	8	2	150000
Аппаратура диагностической лаборатории	01.02.2015	10	1	6000000
Бактерицидная лампа	01.02.2015	5	4	8500
Весы медицинские	01.02.2015	5	5	4100
Весы механические	01.02.2015	6	2	25000
Вешалка	01.02.2015	10	9	4000
Гинекологическое кресло	01.02.2015	10	1	500000
Глюкометр	01.02.2015	1	2	5250
Кассовый аппарат	01.02.2015	5	1	25000
Компьютерное оборудование	01.02.2015	5	8	200000
Кушетка смотровая	01.02.2015	5	8	21500
Лицензия	01.02.2015	1	1	200000
Лотки	01.02.2015	5	5	400
Медицинские инструменты	01.02.2015	5	1	1000000
Медицинский шкаф	01.02.2015	8	6	25000
Микроскоп	01.02.2015	5	1	80000
Перевязочный/Смотровой стол	01.02.2015	5	5	20000
Пробирки	01.02.2015	1	300	75
Скарификаторы	01.02.2015	2	5000	6

Стеллаж для регистратуры и для кабинета врача	01.02.2015	8	3	17500
Стол врачебный	01.02.2015	7	8	19500
Стол для инструментов	01.02.2015	7	8	22500
Стол для медсестры	01.02.2015	7	8	18500
Стол лаборантский	01.02.2015	7	1	24000
Стол пеленальный	01.02.2015	5	2	17500
Стулья	01.02.2015	5	20	3000
Сухожаровый стерилизатор	01.02.2015	5	6	80000
Ультразвуковой сканер	01.02.2015	15	1	6960000
Холодильник "витрина"	01.02.2015	10	4	45000
Ширма	01.02.2015	8	4	2500
Шкаф для лекарств	01.02.2015	6	5	40500
Электрокардиограф	01.02.2015	5	1	700000

### 6.3. Требуемое сырье и материалы

Для оказания услуг требуются различные материалы, включающие в себя:

- Расходные материалы для оборудования
- Средства гигиены
- Медицинские препараты.

#### 6.4.Персонал

Наименование группы сотрудников	Количество сотрудников в группе	Заработная плата каждого сотрудника, тг
Врач общей практики	2	80 000
Кардиолог	2	80 000
Гинеколог	2	80 000
Уролог	2	80 000
Эндокринолог	2	80 000
Отаринголог	2	80 000
Офтальмолог	2	80 000
Врач УЗИ	2	80 000
Медсестра	9	55 000
Гардеробщица/Уборщица	2	40 000

#### 7.План производств

##### 7.1.Список общих издержек

Наименование	Величина издержки, тг
Аренда здания	3600000
Банковские услуги	3 000
Канцелярские принадлежности	30 000
Коммунальный платеж	150 000
Непредвиденные расходы	50 000
Реклама и продвижение	25 000
Хозяйственные товары	50 000



## 7.2. Удельные затраты сырья и материалов

Наименования сырья и материалов	Расход на единицу продукта/услуги, ед. измерения	Закупочная стоимость ед. сырья/материала, тг	Поставщик
Рентгеновская плёнка	1	300	TOO BIOPENTA
Расходный материал	1	450	TOO BIOPENTA
тонометр	1	2000	TOO BIOPENTA
Полотенце	1	400	TOO BIOPENTA
Лента	1	300	TOO BIOPENTA
Салфетки	2	50	TOO BIOPENTA
Перчатки	1	100	TOO BIOPENTA
Зеркала	1	200	TOO BIOPENTA
Марля	1	50	TOO BIOPENTA
Гель	1	200	TOO BIOPENTA

## 7.3. Общее управление и организация контроля качества

Контроль качества будет осуществляться Ахметовым Кайратом Сайлауовичем, который будет самостоятельно проводить мониторинг деятельности специалистов. Для целей реализации мониторинга уже разработаны листы оценки качества услуг, которые будут предлагаться к заполнению клиентам. Кроме того постоянное отслеживание книги жалоб и предложений позволит выявлять проблемы и проводить мероприятия по повышению качества оказания услуг с учётом пожеланий пользователей.

## 8. Финансовый план

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

Вид инфляции		Показатель
Средние темпы роста цен продаж		12%
Средние темпы роста цен закупок		10%
Средние темпы роста заработной платы		10%
Наименование налога	Ставка налога	Период налогообложения
Налог по упрощённой декларации	3	полугодие.

#### Налог по упрощённой декларации

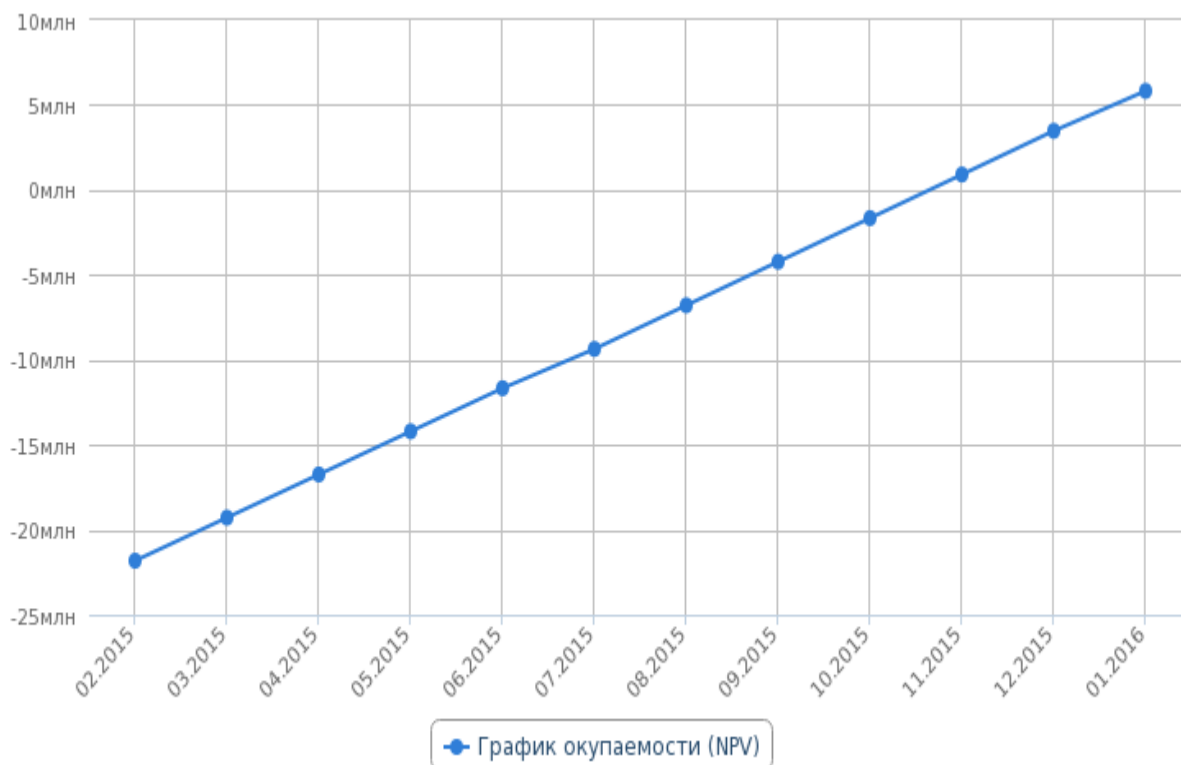
	2015	2016
Январь	0	0
Февраль	0	0
Март	0	0
Апрель	0	0
Май	0	0
Июнь	238 492	0
Июль	0	0
Август	0	0
Сентябрь	0	0

Октябрь	0	0
Ноябрь	0	0
Декабрь	252 395	0
<b>Сумма</b>	<b>490 887</b>	<b>0</b>

## 8.2. Показатели эффективности инвестиций

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	14
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	10
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	10
<b>NPV</b> (чистый приведённый доход)	тг	5 826 464
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	86,32
PI (индекс прибыльности проекта)		1,30
<b>PF</b> (потребность в финансировании)	тг	21 820 500
CD (дефицит денежных средств)	тг	0

### 8.3.График окупаемости NPV



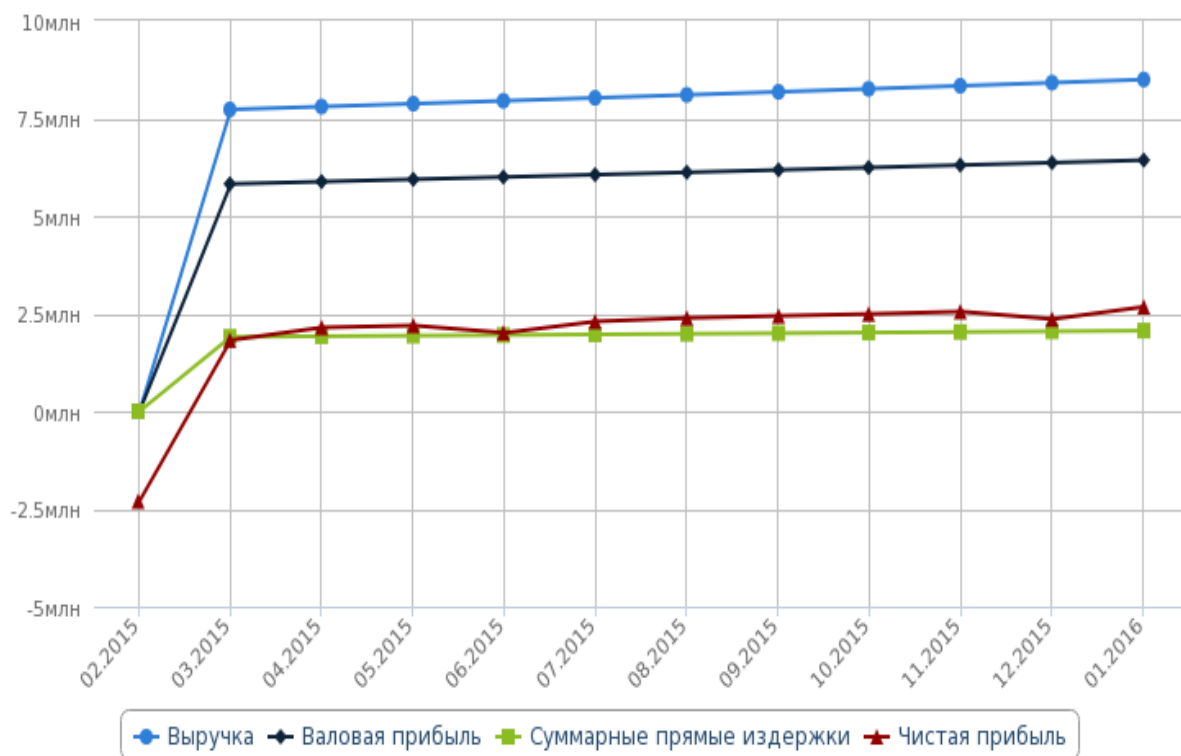
### 8.4.Отчёт о прибылях и убытках

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015
Выручка	0	7 727 637	7 800 963	7 874 984	7 949 708	8 025 142
Материалы и комплектующие	0	1 905 978	1 921 177	1 936 497	1 951 938	1 967 504
Сдельная зарплата	0	0	0	0	0	0
<b>Валовая прибыль</b>	0	5 821 658	5 879 786	5 938 488	5 997 770	6 057 638
Общехозяйственные и коммерческие расходы	300 000	612 848	617 735	627 782	876 441	648 239
Инвестиционные расходы	2 000 000	624 440	629 419	634 438	639 498	644 597
Амортизация	0	202 001	202 001	202 001	202 001	202 001

Расходы на заработную плату	0	2 020 988	2 037 104	2 053 348	2 069 722	2 086 226
Финансовые расходы	0	539 797	248 192	224 648	200 829	176 733
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	-2 300 000	1 821 583	2 145 334	2 196 271	2 009 279	2 299 842
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	-2 300 000	-478 417	1 666 918	2 196 271	2 009 279	2 299 842
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	238 492
<b>Чистая прибыль</b>	-2 300 000	1 821 583	2 145 334	2 196 271	2 009 279	2 061 350
	<b>08.2015</b>	<b>09.2015</b>	<b>10.2015</b>	<b>11.2015</b>	<b>12.2015</b>	<b>01.2016</b>
Выручка	8 101 291	8 178 162	8 255 763	8 334 100	8 413 181	8 493 012
Материалы и комплектующие	1 983 193	1 999 007	2 014 947	2 031 015	2 047 210	2 063 535
Сдельная зарплата	0	0	0	0	0	0
<b>Валовая прибыль</b>	6 118 098	6 179 155	6 240 816	6 303 085	6 365 970	6 429 476
Общехозяйственные и коммерческие расходы	621 944	632 189	647 886	653 052	910 655	663 509
Инвестиционные расходы	649 737	654 918	660 141	665 405	670 711	676 059
Амортизация	202 001	202 001	202 001	202 001	202 001	202 001
Расходы на заработную плату	2 102 862	2 119 630	2 136 532	2 153 569	2 170 742	2 188 052
Финансовые расходы	152 355	127 693	102 744	77 503	51 968	26 135
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0

Прочие доходы	0	0	0	0	0	0
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	2 389 199	2 442 723	2 491 511	2 551 554	2 359 893	2 673 720
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	2 389 199	2 442 723	2 491 511	2 551 554	2 359 893	2 673 720
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	252 395
<b>Чистая прибыль</b>	2 389 199	2 442 723	2 491 511	2 551 554	2 359 893	2 421 325

### 8.5. График прибыли и убытков



### 8.6. Отчёт о движении денежных средств

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015
Поступления от продаж	0	7 728	7 801	7 875	7 950	8 025
Затраты на материалы и	0	1 906	1 921	1 936	1 952	1 968

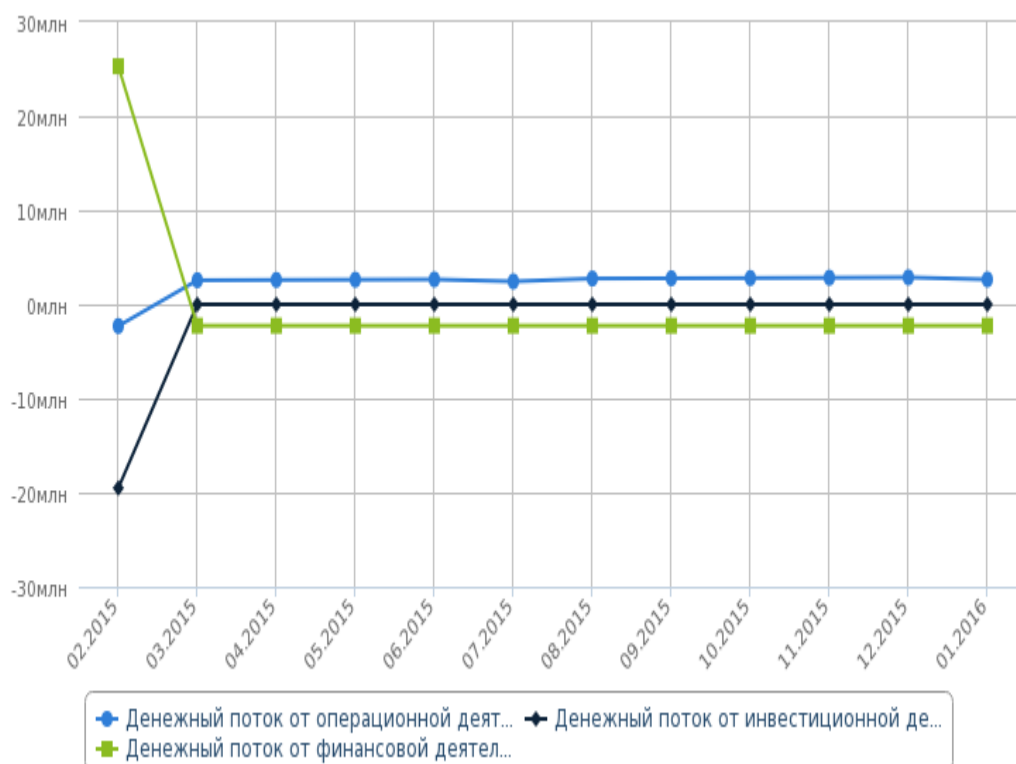
комплектующие						
Затраты на сделанную заработную плату	0	0	0	0	0	0
Выплаты персоналу по заработной плате	0	2 021	2 037	2 053	2 070	2 086
Прочие выплаты	2 300	1 237	1 247	1 262	1 277	1 293
Выплата налогов	0	0	0	0	0	238
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	<b>-2 300</b>	<b>2 563</b>	<b>2 596</b>	<b>2 623</b>	<b>2 651</b>	<b>2 440</b>
Приобретение основных средств	19 521	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	<b>-19 521</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Поступление кредитов	23 000	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	1 995	2 018	2 042	2 065	2 090
Выплаты процентов по займам	0	271	248	225	201	177
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	2 300	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	<b>25 300</b>	<b>-2 266</b>	<b>-2 266</b>	<b>-2 266</b>	<b>-2 266</b>	<b>-2 266</b>
Денежный поток за период	3 480	297	329	357	384	174
Баланс наличности на начало периода	2 300	5 780	6 077	6 406	6 763	7 147
Баланс наличности на конец	5 780	6 077	6 406	6 763	7 147	7 321





Денежный поток за период	477	506	530	565	600	383
Баланс наличности на начало периода	7 321	7 798	8 304	8 834	9 399	9 999
Баланс наличности на конец периода	7 798	8 304	8 834	9 399	9 999	10 382

### 8.7.График денежных потоков



### 8.8.Баланс

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015
Денежные средства	5 780	6 077	6 406	6 763	7 147	7 321
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	5 780	6 077	6 406	6 763	7 147	7 321

Основные средства	19 521	19 318	19 116	18 914	18 712	18 510
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	19 521	19 318	19 116	18 914	18 712	18 510
<b>Итого активы</b>	25 300	25 395	25 522	25 677	25 859	25 831
Краткосрочные обязательства по займам	23 000	21 274	19 256	17 214	15 149	13 059
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
Задолженность по налогам	0	0	0	0	238	0
Долгосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0
Итого обязательства	23 000	21 274	19 256	17 214	15 387	13 059
Нераспределённая прибыль	-2 300	-478	1 667	3 863	5 872	8 172
Добавочный капитал	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300
Акционерный капитал	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300
Итого собственный капитал	2 300	4 122	6 267	8 463	10 472	12 772
<b>Итого собственный капитал и обязательства</b>	25 300	25 395	25 522	25 677	25 859	25 831
	<b>08.2015</b>	<b>09.2015</b>	<b>10.2015</b>	<b>11.2015</b>	<b>12.2015</b>	<b>01.2016</b>
Денежные средства	7 798	8 304	8 834	9 399	9 999	10 382
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
НДС по приобретённым ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	7 798	8 304	8 834	9 399	9 999	10 382

Основные средства	18 308	18 106	17 904	17 702	17 500	17 298
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершённые инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	18 308	18 106	17 904	17 702	17 500	17 298
<b>Итого активы</b>	26 107	26 411	26 739	27 102	27 500	27 681
Краткосрочные обязательства по займам	10 945	8 807	6 643	4 454	2 240	0
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
Задолженность по налогам	0	0	0	0	252	0
Долгосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0
Итого обязательства	10 945	8 807	6 643	4 454	2 492	0
Нераспределённая прибыль	10 562	13 004	15 496	18 047	20 407	23 081
Добавочный капитал	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300
Акционерный капитал	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300	2 300
Итого собственный капитал	15 162	17 604	20 096	22 647	25 007	27 681
<b>Итого собственный капитал и обязательства</b>	26 107	26 411	26 739	27 102	27 500	27 681

### 8.9. Финансовые показатели

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015
<b>Показатели ликвидности</b>						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	25	29	33	39	46	56
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	25	29	33	39	46	56
Чистый оборотный капитал	-17 220	-15 196	-12 849	-10 451	-8 240	-5 738

(NWC)	500	915	579	307	027	183
<b>Показатели оборачиваемости</b>						
Козф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Козф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	0	16	15	14	14	13
Козф. оборачиваемости активов (AT)	0	4	4	4	4	4
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
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	91	84	75	67	60	51
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	0	0	0	0	0	0
Козэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	0	1	1	1	1	1
Долг / EBITDA	-1	1	1	1	1	0
Козэффициент покрытия процентов (ICR)	0	4	10	11	11	14
Средний срок погашения долга (AMD)	-1	1	1	1	1	1
Козэффициент автономии, %	9	16	25	33	40	49
Козэффициент финансового риска, %	1 000	516	307	203	145	102
Операционный рычаг	0	3	3	3	3	3

<b>Показатели рентабельности</b>						
Коеф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	0	1	1	1	1	1
Коеф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	0	24	28	28	25	29
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-109	86	101	103	94	107
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	-1 200	681	496	358	255	237
Фондорентабельность, %	-141	113	134	139	128	148
<b>Денежные потоки</b>						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	-21 820 500	2 563 382	2 595 527	2 622 920	2 650 602	2 440 084
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	1 179 500	297 146	329 291	356 684	384 366	173 849
	<b>08.2015</b>	<b>09.2015</b>	<b>10.2015</b>	<b>11.2015</b>	<b>12.2015</b>	<b>01.2016</b>
<b>Показатели ликвидности</b>						
Коеффициент текущей ликвидности (CR), %	71	94	133	211	401	0
Коеффициент срочной ликвидности (QR), %	71	94	133	211	401	0
Чистый оборотный капитал (NWC)	-3 146 983	-502 258	2 191 254	4 944 810	7 506 705	10 382 426
<b>Показатели оборачиваемости</b>						
Коеф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коеф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	13	12	12	11	10	10
Коеф. оборачиваемости	4	4	4	4	4	4

активов (АТ)						
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (АСР)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (РТ)	0	0	0	0	0	0
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>						
Суммарные обязательства к активам (ТД/ТА), %	42	33	25	16	9	0
Долгоср. обязат. к активам (LTD/ТА), %	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	1	1	1	1	1	1
Долг / EBITDA	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	17	20	25	34	46	103
Средний срок погашения долга (AMD)	1	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	58	67	75	84	91	100
Коэффициент финансового риска, %	72	50	33	20	9	0
Операционный рычаг	3	3	3	2	3	2
<b>Показатели рентабельности</b>						
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	29	30	30	31	28	31
Рентабельность инвестиций (ROI), %	110	112	113	114	104	116

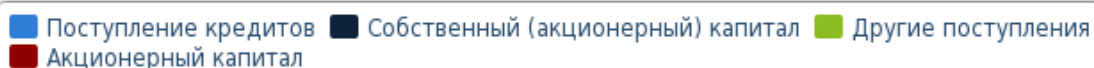
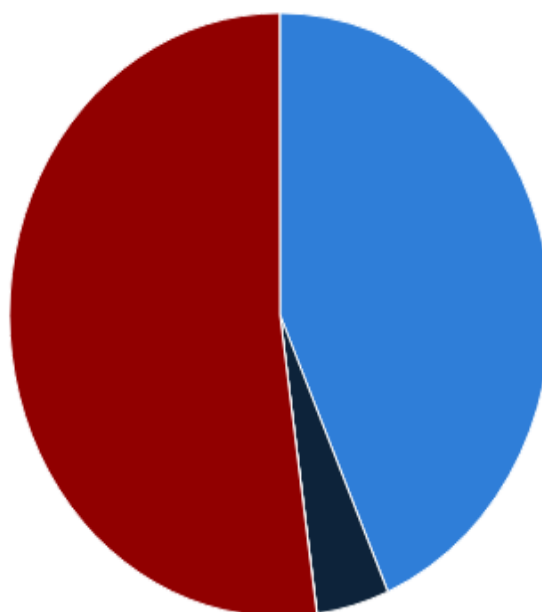
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	205	179	159	143	119	122
Фондорентабельность, %	156	161	166	172	161	184
<b>Денежные потоки</b>						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	2 743 555	2 772 418	2 796 256	2 831 059	2 866 257	2 649 461
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	477 319	506 182	530 020	564 823	600 021	383 225

#### 8.10. Финансовый план

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015
Финансирование	23 000 000	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	1 994 772	2 018 044	2 041 588	2 065 407	2 089 503
Выплаты процентов по займам	0	271 464	248 192	224 648	200 829	176 733
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	2 300 000	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	25 300 000	-2 266 236	-2 266 236	-2 266 236	-2 266 236	-2 266 236
	08.2015	09.2015	10.2015	11.2015	12.2015	01.2016
Финансирование	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	2 113 881	2 138 543	2 163 492	2 188 733	2 214 268	2 240 101
Выплаты процентов по займам	152 355	127 693	102 744	77 503	51 968	26 135

Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	<b>-2 266 236</b>	<b>-2 266 236</b>	<b>-2 266 236</b>	<b>-2 266 236</b>	<b>-2 266 236</b>	<b>-2 266 236</b>

#### 8.11.График структуры финансирования



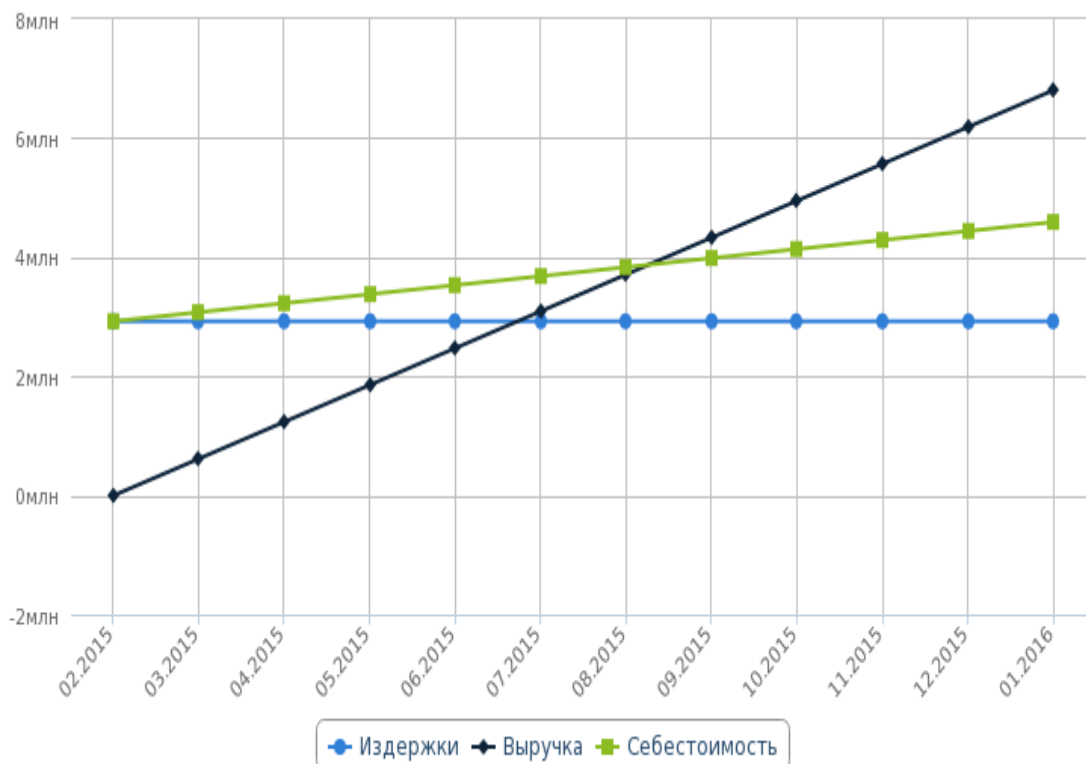
#### 8.12.Анализ безубыточности

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015
Выручка	0	7 727 637	7 800 963	7 874 984	7 949 708	8 025 142
Постоянные издержки	300 000	3 375 635	3 105 032	3 107 779	3 348 993	3 113 199
Переменные издержки	0	1 905 978	1 921 177	1 936 497	1 951 938	1 967 504



Прибыль от реализации	-300 000	2 446 023	2 774 754	2 830 709	2 648 777	2 944 439
Точка безубыточности	0	4 480 799	4 119 578	4 121 202	4 438 903	4 124 357
Запас финансовой прочности	0	3 246 838	3 681 384	3 753 782	3 510 805	3 900 785
Запас финансовой прочности, % к выручке	0	42	47	48	44	49
	<b>08.2015</b>	<b>09.2015</b>	<b>10.2015</b>	<b>11.2015</b>	<b>12.2015</b>	<b>01.2016</b>
Выручка	8 101 291	8 178 162	8 255 763	8 334 100	8 413 181	8 493 012
Постоянные издержки	3 079 162	3 081 514	3 089 164	3 086 126	3 335 366	3 079 697
Переменные издержки	1 983 193	1 999 007	2 014 947	2 031 015	2 047 210	2 063 535
Прибыль от реализации	3 038 936	3 097 641	3 151 652	3 216 959	3 030 604	3 349 779
Точка безубыточности	4 077 278	4 078 409	4 086 550	4 080 555	4 407 975	4 068 123
Запас финансовой прочности	4 024 012	4 099 753	4 169 213	4 253 545	4 005 205	4 424 888
Запас финансовой прочности, % к выручке	50	50	51	51	48	52

### 8.13.График безубыточности



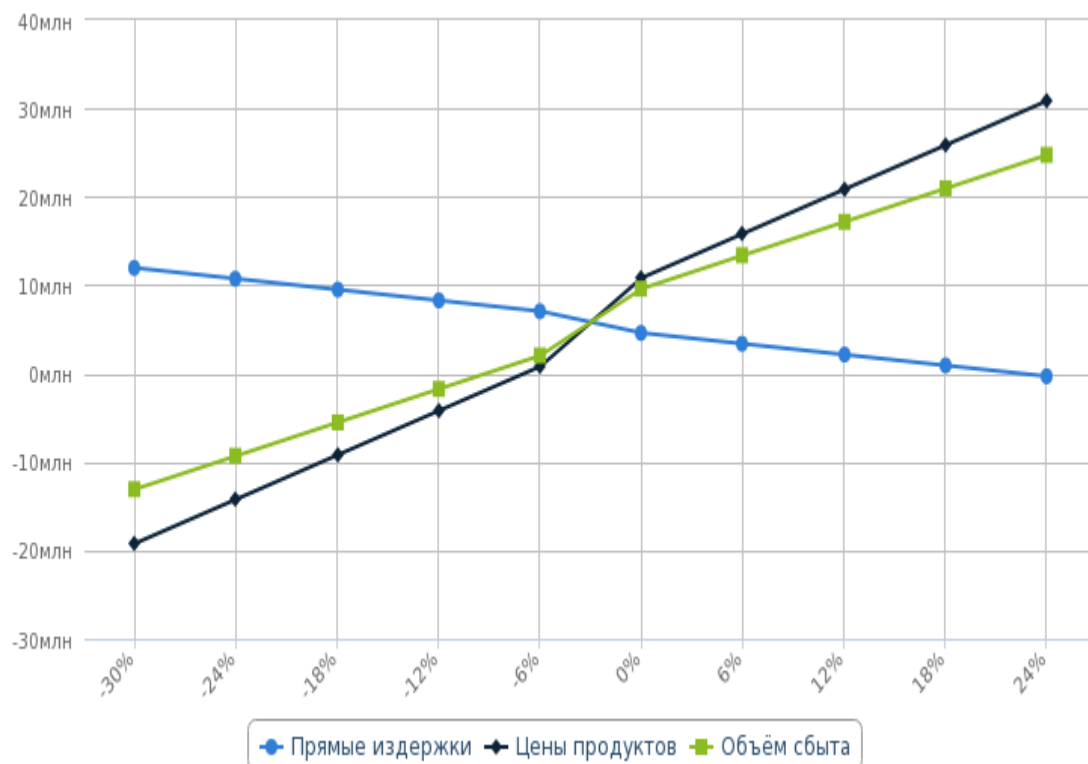
#### 8.14. Анализ чувствительности

Чувствительность к изменению цен продуктов:

Показатель	-30%	-24%	-18%	-12%	-6%	0%	6%	12%	18%	24%	30%
PB	X	X	X	X	11	9	8	7	6	6	
DPB	X	X	X	X	12	9	8	7	7	6	
NPV	-19 212 736	-14 204 896	-9 197 056	-4 189 216	818 624	10 834 304	15 842 144	20 849 984	25 857 824	30 865 664	
IRR	0.00	0.00	0.00	0.00	22.79	169.20	275.50	410.00	578.20	786.90	
PI	0.02	0.27	0.53	0.79	1.04	1.56	1.81	2.07	2.32	2.58	
PF	21 820 500	21 820 500	21 820 500	21 820 500	21 820 500	21 820 500	21 820 500	21 820 500	21 820 500	21 820 500	
PC	16 363	11 014	5 665	316	0	0	0	0	0	0	



## 8.15.График анализа чувствительности



## 8.16.Оценка проектных рисков

№	Наименование риска	Оценка риска	Способы устранения и минимизации негативных последствий
<b>Внешние риски:</b>			
1	Ужесточение налогового и лицензионного законодательства	Высокая	Соответствие всем требованиям, предъявляемым со стороны государства
2	Выход на рынок нового сильного игрока	Высокая	Поддержание на высоком уровне качество услуг
3	Снижение уровня спроса как результат перенасыщенности рынка	Высокая	Поддержание цены на доступном уровне
4	Снижение рентабельности бизнеса как результат	Высокая	Поддержания объема производства на высоком уровне благодаря высокому

	конкуренции		качеству и низкой цене
5	Риск неполучения соответствующих государственных согласований	Высокая	Соответствие всем требованиям, предъявляемым к медицинским услугам
<b>Внутренние риски</b>			
1	Неправильный выбор маркетинговой стратегии	Средняя	Чёткая привязка маркетинговой стратегии к общей стратегии компании, а также ее пересмотр согласно рыночным реалиям
2	Снижение качества продукции, как результат недостаточного опыта персонала	Средняя	Прием на работу только высококвалифицированного персонала
3	Нехватка собственных средств для финансирования проекта	Средняя	Поддержание минимального запаса денежных средств
4	Выход из строя оборудования	Высокая	Заключение договоров гарантийного обслуживания.
5	Отсутствие эффективной системы управления или снижение качества менеджмента	Низкая	постоянный мониторинг деятельности медицинского центра
6	Трудности в подборе квалифицированных кадров	Средняя	Поддержание высокого уровня заработной платы
7	Энергетические перебои	Низкая	Установка системы бесперебойного снабжения электроэнергией
8	Риск снижения запасов	Средняя	Поддержание минимально необходимого объема запасов
9	Риск изменения сроков реализации	Средняя	Выполнение работ только по плану

## 9. Заключение

Проведенный анализ инвестиционной эффективности и организационной проработанности проекта позволяет сделать вывод о целесообразности его финансирования. Реализация проекта обеспечивает чистый приведенный доход (NPV) в 5 826 464 тенге, при этом дисконтированный период окупаемости проекта (DPB)

составляет 11 месяцев. Внутренняя норма рентабельности (IRR) проекта 86,32 % и свидетельствует о высокой доходности инвестиций. Анализ чувствительности показывает, что даже если планируемые исходные параметры будут отличаться от факта, проект останется устойчивым к реализации и риск невозврата вложенных средств минимален. Высокий уровень PI (1,30) свидетельствует о высокой степени отдачи на вложенные инвестиции.