Открытие гинекологической амбулатории

Бизнес-план (демо-версия)



Бизнес-план является экономическим обоснованием целесообразности открытия гинекологической амбулатории (женской консультации).
Реализация бизнес-плана возможна в любом регионе РФ

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

Июнь, 2011

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ **[БИЗНЕС-ПЛАН РАЗРАБОТАН СОВМЕСТНО С ОТРАСЛЕВЫМИ ЭКСПЕРТАМИ]**

БИЗНЕС-ПЛАН.INVENTICA

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

К настоящему бизнес-плану прилагается финансовая модель.

> *Финансовая модель – это программный продукт, разработанный на базе Microsoft Office Excel, содержащий расчет экономической эффективности проекта на основании данных об объеме инвестиционных вложений в проект и планируемых доходно-расходных статьях* проекта.

Финансовая модель содержит детализированную информацию:

- о постатейной стоимости реализации проекта;
- о входящих и исходящих денежных потоках проекта (Отчет о движении денежных средств, Отчет о прибылях и убытках, Прогнозный баланс);
- об экономической эффективности проекта (срок окупаемости, норма внутренней доходности IRR, индекс доходности IP и пр.);
- о стоимости обслуживания кредита.

Наши принципиальные отличия
ТО, что не предлагает НИКТО другой

КАК У ДРУГИХ? | ЧТО БЫ ВАМ НИ ГОВОРИЛИ МЕНЕДЖЕРЫ КОНКУРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ, ИХ ФИНАНСОВЫЕ МОДЕЛИ **НЕ** ЯВЛЯЮТСЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫМИ. ПРИ ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ ВАМ ПРИДЕТСЯ ПРОВЕСТИ ДО 70% РАБОТ ВРУЧНУЮ. **ПОЧЕМУ** НАШ ПРОДУКТ ЛУЧШЕ? ПРИЕЗЖАЙТЕ И ПРОТЕСТИРУЙТЕ ЕГО ВОЗМОЖНОСТИ САМИ!

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ **[БИЗНЕС-ПЛАН РАЗРАБОТАН СОВМЕСТНО С ОТРАСЛЕВЫМИ ЭКСПЕРТАМИ]**

БИЗНЕС-ПЛАН.INVENTICA

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Расчеты финансовой модели INVENTICA основываются на более чем 700 параметрах, каждый из которых Вы можете изменить самостоятельно.

Для того чтобы получить финансовые расчеты для Вашего уникального проекта, Вам нужно только изменить необходимые параметры (систему налогообложения, месяц начала проекта, площадь помещений, перечень оказываемых услуг, планируемый спрос, ценовую политику и т.д.) и нажать **ОДНУ** кнопку. Все остальное модель сделает **САМА**.

Таким образом, вместе с бизнес-планом Вы получаете

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ,

с помощью которого Вы сможете скорректировать концепцию проекта, **подобрав** оптимальные значения параметров женской амбулатории:

> длительность и стоимость задач инвестиционного этапа;
>
> площадь помещений и их функциональная структура;
>
> перечень кабинетов (консультативный кабинет; процедурный кабинет; кабинет УЗИ, ЭКГ и кольпоскопии; предоперационная; операционная; стационар и пр.)
>
> состав и класс оборудования для каждого типа кабинета;
>
> перечень оказываемых услуг;
>
> ценовая политика (стоимость услуг, принцип формирования стоимости);
>
> планируемый спрос по каждому типу оказываемых услуг;
>
> штатное расписание (количество сотрудников по каждой должности, оклад и пр.);
>
> маркетинговая стратегия;
>
> и многое другое.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ **[БИЗНЕС-ПЛАН РАЗРАБОТАН СОВМЕСТНО С ОТРАСЛЕВЫМИ ЭКСПЕРТАМИ]**

БИЗНЕС-ПЛАН.INVENTICA

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Финансовая модель INVENTICA включает дополнительные разделы, повышающие ее функциональность:

- резюме проекта;
- панель управления основными параметрами проекта;
- автоматизированное построение графических результатов моделирования (график определения точки безубыточности, внутренняя норма доходности, NPV и пр.).

Данный функционал позволяет Вам самостоятельно провести анализ устойчивости проекта к внешним и внутренним изменениям.

В результате Вы выявите не только показатели, оказывающие значительное влияние на прибыльность проекта, но и самостоятельно вычислите диапазон допустимого изменения значений ключевых параметров проекта. Например, как изменяется прибыль в случае увеличения или уменьшения: количества клиентов на __ чел., среднего чека на __%, арендной ставки на __%, зарплаты персонала на __% и др.

Кроме того, с помощью Финансовой модели Вы сможете:

> определить объем необходимых кредитных средств и график получения траншей;
>
> рассчитать график погашения задолженности (с учетом сезонных колебаний спроса, выхода на проектную мощность, кризисных явлений в экономике);
>
> определить финансовый ущерб в случае непогашения очередной суммы платежа (штрафные санкции банка);
>
> сравнить различные варианты привлечения кредита (доля заемных средств, процентная ставка, период отсрочки, штрафные санкции за несвоевременное погашение кредита и пр.) и выбрать оптимальный.

Аналогично в модели осуществляется автоматизированный расчет платежей по лизинговым обязательствам.

КЛИЕНТЫ.INVENTICA

Получают бесплатную предпродажную консультацию.

> демонстрация полной версии бизнес-плана и прилагающейся финансовой модели;
>
> консультации по практическому использованию бизнес-плана и финансовой модели.

Сотрудничают с Персональным Менеджером, который готов ответить на любые вопросы Клиента в любой момент времени.

> при покупке бизнес-плана Клиенту назначается Персональный Менеджер;
>
> в функции Менеджера входит обучение Клиента работе с финансовой моделью (в особых случаях личная корректировка финансовой модели), текущая поддержка в вопросах адаптации финансовой модели к индивидуальному проекту Клиента.

Пользуются скидками при заказе индивидуального бизнес-плана.

Для создания комфортных условий покупки Новым Клиентам мы предоставляем 100% гарантию возврата денежных средств, если качество нашего бизнес-плана окажется ниже клиентских ожиданий.

> *Ни один Клиент не воспользовался предложенной гарантией*

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ.INVENTICA

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ПРОЦЕДУРНОГО КАБИНЕТА / ЛАБОРАТОРИИ / КЛИНИКИ

Индивидуальный проект может заключаться в разработке бизнес-плана, технико-экономического обоснования, инвестиционного меморандума, кредитной заявки или отдельно финансовой модели.

Подробный анализ рентабельности деятельности позволит Клиенту обратить внимание на факторы, оказывающие особенно сильное влияние на данный бизнес.

В результате совместно с Клиентом будет выработана оптимальная концепция и стратегия развития медицинского предприятия.

Срок разработки заказного проекта составляет от нескольких дней до нескольких недель (в зависимости от сложности задач, поставленных перед INVENTICA).

Ваши интересы всегда приоритетны для нас: в случае необходимости разработки бизнес-плана в кратчайшие сроки мы пойдем Вам на встречу и подготовим срочный проект в любой день недели.

ОПЫТ.INVENTICA

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОЕКТЫ

Компания Inventica выполнила более 100 производственно-технических экспертиз по заказу Государственной Корпорации «Роснано», часть из которых получила одобрение Наблюдательного совета.

Реализованные медицинские проекты представлены следующими тематиками:

- Производственно-технологическая экспертиза в рамках инвестиционного проекта *«Создание научно-технической базы, обеспечивающей разработку и сооружение клинических центров адронной лучевой терапии, разработку и испытание головных образцов медицинского оборудования и технологий, включая методики лучевого лечения для оснащения этих центров, а также подготовку кадров для их эксплуатации и развития»*
- Производственно-технологическая экспертиза по проекту *«Биологические клапаны сердца»*
- Производственно-технологическая экспертиза проекта *«Диагностические приборы: Создание производства диагностических приборов, состоящих из нано-плёночных био-активированных слайдов и малогабаритного биодетектора»*
- Производственно-технологическая экспертиза по проекту *«Организация производства субстанции и готовых лекарственных форм генно-инженерного инсулина человека в соответствии с требованиями GMP ЕС и ГОСТ Р 52249-2004»*
- Производственно-технологическая экспертиза в рамках проекта *«Innovative Nanomedicines based on TNT (Tumour Necrosis Therapy) Technologies» [«Инновационная наномедицина на основе технологий ТНО (Терапия некроза опухоли)»]*
- Производственно-технологическая экспертиза по проекту *«Разработка, производство и продвижение нового трехстворчатого искусственного клапана сердца»*
- Производственно-технологическая экспертиза проекта *«Освоение промышленного производства наноструктурированного пироуглерода, создание производства и внедрение в клиническую практику механического полнопроточного протеза клапана сердца нового поколения,*

адаптированного к параметрам физического развития и гемостаза детей с врожденными пороками сердечно-сосудистой системы»

- Производственно-технологическая экспертиза проекта *«Расширение существующего производства измерительно-аналитического оборудования для нанотехнологий в сфере материаловедения, биологии и медицины»*
- Производственно-технологическая экспертиза проекта *«Организация GMP производства трансдермальных терапевтических систем и биополимерных имплантатов»*
- Производственно-технологическая экспертиза проекта *«Производство пенополиуретанового покрытия для ран, ожогов и язв с нанокристаллическим бемитом»*
- Производственно-технологическая экспертиза проекта *«Производство медицинских покрытий для ран и ожогов ЛОКУС с наноразмерными частицами»*
- Производственно-технологическая экспертиза проекта *«Практическое применение ионов Скулачева»*
- Производственно-технологическая экспертиза проекта *«Коммерциализация инновационной технологии бесконтактного прокола тканей пальца лазерным перфоратором при заборе крови образцов продукции лазера на базе иттрий-алюминиевого граната, легированного ионами эрбия»*

ПОЧЕМУ ВАМ НЕОБХОДИМО ВЫБРАТЬ

БИЗНЕС-ПЛАН.INVENTICA

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

- **Финансовая модель INVENTICA не является расчетами «на коленках».**
- **Мы знаем медицинский бизнес изнутри.**
- **К разработке модели привлекаются реальные владельцы бизнеса и отраслевые эксперты.**

- **Расчеты финансовой модели основываются на более чем 700 параметрах.**
- **Каждая цифра, отображаемая в модели, имеет четкое обоснование и подкреплена соответствующим источником информации.**

- **Финансовая модель INVENTICA не является отражением одной абстрактной концепции проекта.**
- **Каждый параметр модели может быть скорректирован.**
- **Вы автоматически получаете расчет финансовых показателей Вашей индивидуальной женской амбулатории, дополненный детализированным анализом эффективности проекта.**

- **При покупке бизнес-плана Клиенту назначается персональный менеджер, который готов ответить на любые вопросы Клиента в любой момент времени.**

КОНТАКТЫ.INVENTICA

Ваши звонки по телефонам: (495) 629-6541, (499) 743-5273

Круглосуточная поддержка: (926) 353-9690

Личные встречи: м. Охотный ряд, Газетный пер., д.3-5

Краткая презентация

финансовой модели проекта

Открытие гинекологической амбулатории

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ.INVENTICA

ПРИНЦИП РАБОТЫ С МОДЕЛЬЮ

На практике самостоятельный пересчет выглядит следующим образом:

1. Этап «Первичная настройка параметров»

На листе «Основные параметры» Вы меняете значение одного или нескольких параметров, выделенных **желтым** цветом (например, Вы изменяете площадь одного из производственных помещений). В **серых** графах автоматически отображаются новые значения с учетом произведенных Вами изменений.

Площадь помещений

Производственные помещения	Число помещений, ед.	218
Группа помещений приема		
Зал ожидания	1	XXX
Кабинет для забора биоматериала	1	16
Кабинет Врача акушера-гинеколога со смотровой	2	XXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX

2. Этап «Построение индивидуальной финансовой модели»

Нажимаете на кнопку «Пересчет», расположенную на листе «Основные параметры».



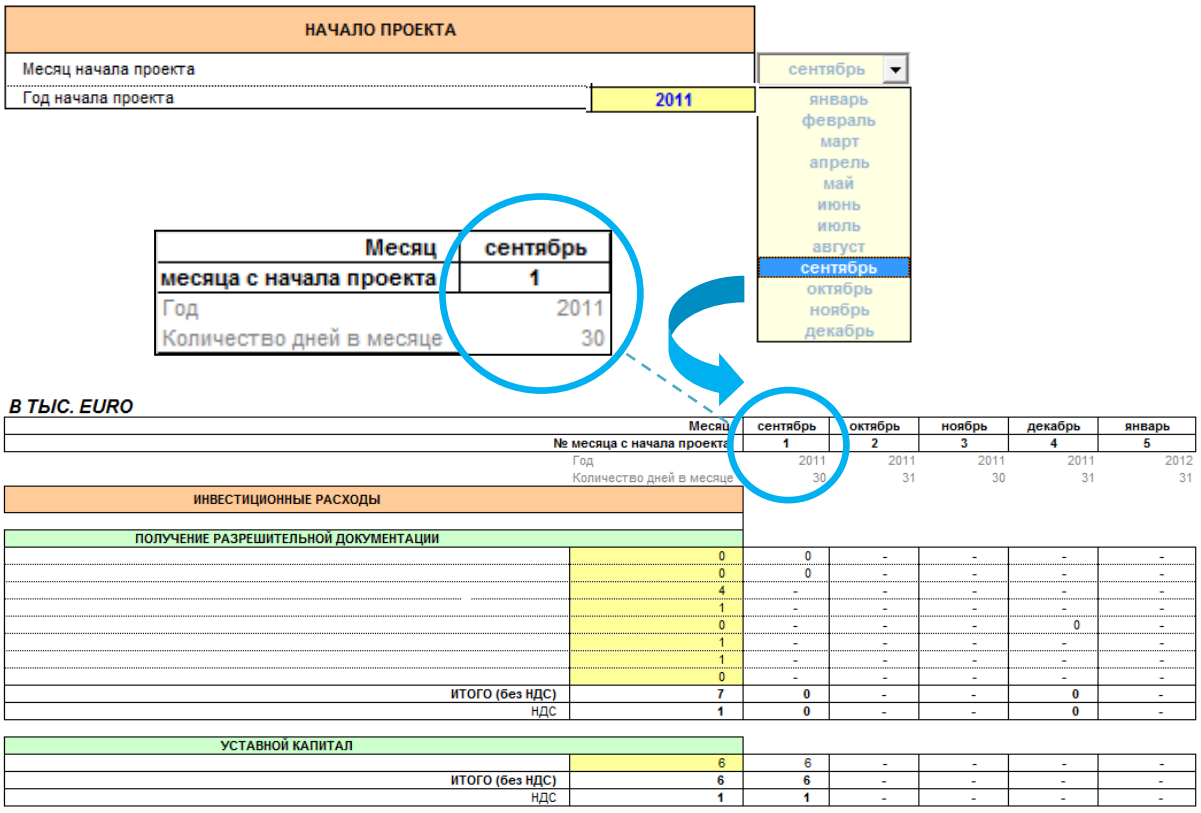
Программа запускает макрос, который самостоятельно формирует инвестиционные, операционные и финансовые потоки по проекту в соответствии с заданными Вами параметрами.

На сегодняшний день возможность применения **AI систем** для единовременной «увязки» параметров реализована только нашей компанией.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ.INVENTICA

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

- Клиент имеет возможность задать ***любой месяц и любой год начала проекта*** и ***НИЧЕГО*** не менять вручную.



НАЧАЛО ПРОЕКТА	
Месяц начала проекта	сентябрь
Год начала проекта	2011

январь, февраль, март, апрель, май, июнь, июль, август, сентябрь, октябрь, ноябрь, декабрь

Месяц	сентябрь
месяца с начала проекта	1
Год	2011
Количество дней в месяце	30

В ТЫС. EURO

Месяц		сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь
№ месяца с начала проекта		1	2	3	4	5
Год		2011	2011	2011	2011	2012
Количество дней в месяце		30	31	30	31	31
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ						
ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ						
	0	0	-	-	-	-
	0	0	-	-	-	-
	4	-	-	-	-	-
	1	-	-	-	-	-
	0	-	-	-	0	-
	1	-	-	-	-	-
	1	-	-	-	-	-
	0	-	-	-	-	-
ИТОГО (без НДС)	7	0	-	-	0	-
НДС	1	0	-	-	0	-
УСТАВНОЙ КАПИТАЛ						
	6	6	-	-	-	-
ИТОГО (без НДС)	6	6	-	-	-	-
НДС	1	1	-	-	-	-

Модель позволяет осуществлять автоматический расчет ***в 3х валютах*** (RUR, USD, EURO)

ВАЛЮТА ФИНАНСОВЫХ РАСЧЕТОВ	
Валюта финансовых расчетов	Руб.

Руб.
Euro
USD

ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ	Объем работ	Цена за ед. (с НДС), тыс. руб.	Валюта расчетов	Цена (с НДС), тыс. (в валюте расчетов)
	1	8	Euro	0,2
	1	3	Euro	0,1
	1	180	Euro	4,4

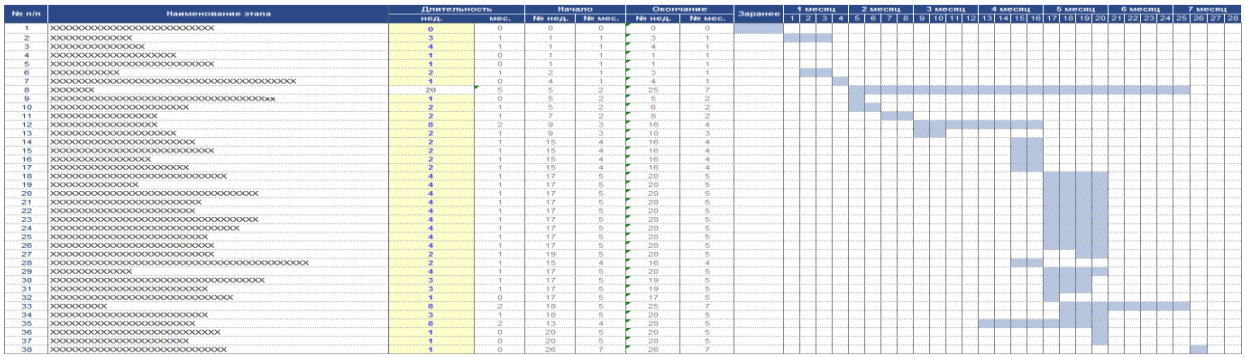
- В бизнес-плане ***расчет налоговых платежей*** (налог на прибыль, НДС, транспортный налог, НДФЛ, страховые взносы в фонды и пр.) осуществляется ***с учетом всех последних изменений законодательства*** (**НК РФ, в ред. от 28.09.2010**).

Финансовая модель позволяет Клиенту самостоятельно ***определить систему налогообложения проекта*** – ОСН, УСН или ЕНВД.

РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	
Выберите планируемый режим налогообложения	ЕНВД

Общая система налогообложения (ОСН)
Упрощенная система налогообложения (УСН) - 6%
Упрощенная система налогообложения (УСН) - 15%
Упрощенная система налогообложения (УСН) - оптимальная
ЕНВД

- Формирование расчетов инвестиционного этапа осуществляется ***в соответствии с планом-графиком***, в котором отражена длительность каждого этапа инвестиционной стадии проекта. Расчет длительности проведен на основе консультаций с подрядчиками соответствующих услуг. Клиент имеет возможность изменить длительность и последовательность любого из этапов.



- Модель подходит для просчета создания кабинета ***любой концепции***, поскольку Клиент имеет возможность задать любой параметр.



По каждой категории инвестиционных расходов в модели приводится ***текущая стоимость объекта/услуги и возможные места их приобретения***.

Имеется возможность задать индивидуальную схему оплаты товара и услуги: «аванс + доплата» либо «равномерное распределение платежей».

- **Маркетинговые параметры проекта** (стоимость услуг, распределение спроса и пр.) выявлены в результате проведенного маркетингового исследования. Полное исследование рынка прилагается к бизнес-плану.

- Модель базируется на тщательной детализированной проработке основных текущих затрат по проекту (коммунальные расходы; телекоммуникационные затраты; продвижение и пр.).

  Дата актуализации тарифных ставок по затратам – ноябрь 2010 г.

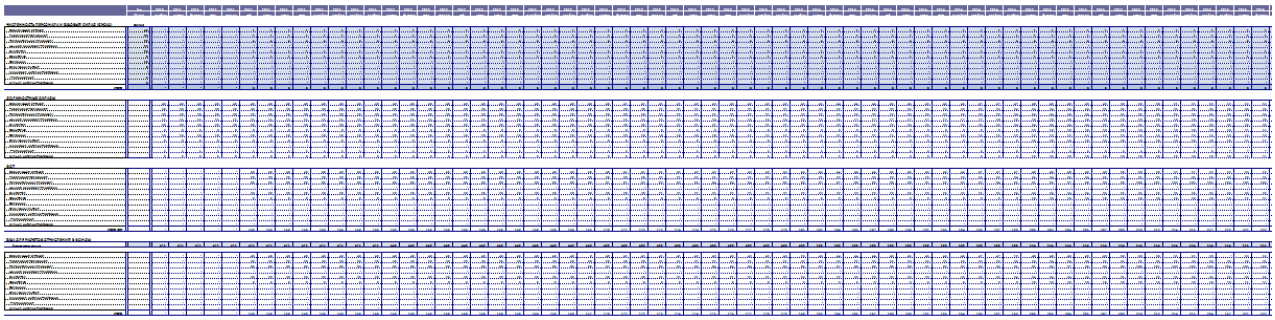
Функционал модели позволяет Клиенту получить автоматическую ***оценку стоимости компании*** на каждом этапе работы амбулатории.

- Предусмотрен ***гибкий инструмент формирования*** штатного расписания:

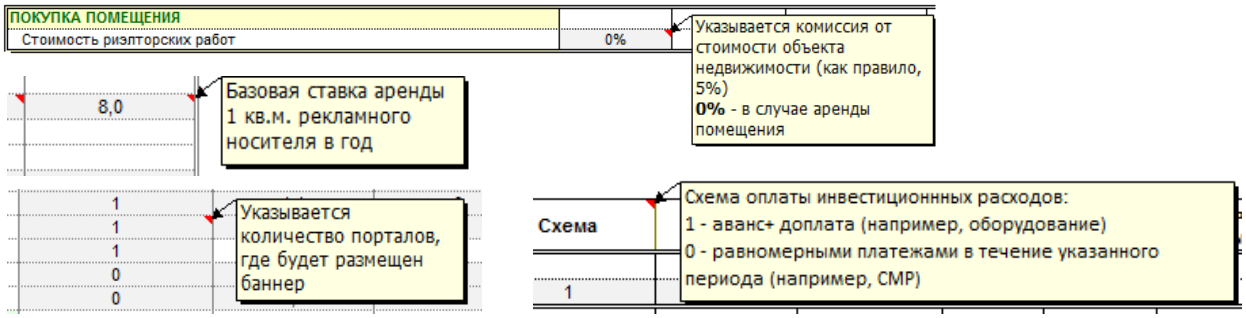
  Клиент может задавать любые позиции в штате с указанием любого количества человек по данной позиции, любого оклада, любого первого месяца выхода сотрудника на работу.

	Год	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2012
	Месяц	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь
ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И БАЗОВЫЙ ОКЛАД (GROSS)	ОКЛАД											
Управляющий	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1
Бухгалтер	xxx	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	xxx	-	-	-	-	-	-	3	3	3	3	3
XXXXXXXXXXXXXXXX Медицинский технолог	30	-	-	-	-	-	-	3	3	3	3	3
XXXXXXXXXX	xxx	-	-	-	-	-	-	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	xxx	-	-	-	-	-	-	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
XXXX	xxx	-	-	-	-	-	-	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
XXXXXX	xxx	-	-	-	-	-	-	3	3	3	3	3

  Программа ***автоматически*** формирует налоговые платежи и страховые взносы с ФОТ в соответствии с действующими налоговыми ставками.

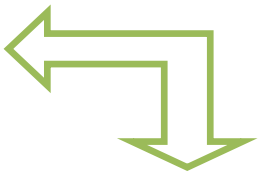


- Пользовательский интерфейс программы максимально упрощен, графы снабжены ***всплывающим окном-подсказкой***, где даны рекомендации по заполнению конкретной графы.



- Расчет амортизационных отчислений может осуществляться в соответствии с выбранной Клиентом амортизационной группой для каждого типа оборудования.

АМОРТИЗАЦИЯ	
Период амортизации: амортизационная группа №1	2
Период амортизации: амортизационная группа №2	3
Период амортизации: амортизационная группа №3	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №4	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №5	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №6	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №7	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №8	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №9	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №10	XXX



	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	Аморт. гр.	Аморт. п-д
ПОКУПКА ПОМЕЩЕНИЯ									
Стоимость помещения	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	10	480
ОБОРУДОВАНИЕ									
Мебель торгового зала	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
Оборудование места товароведов	1	40.0	1	50%	2	3	0	1	24

- Указав условия привлечения кредитных средств, Клиент автоматически получает ***расчет графика погашения задолженности*** отдельно для каждого транша.

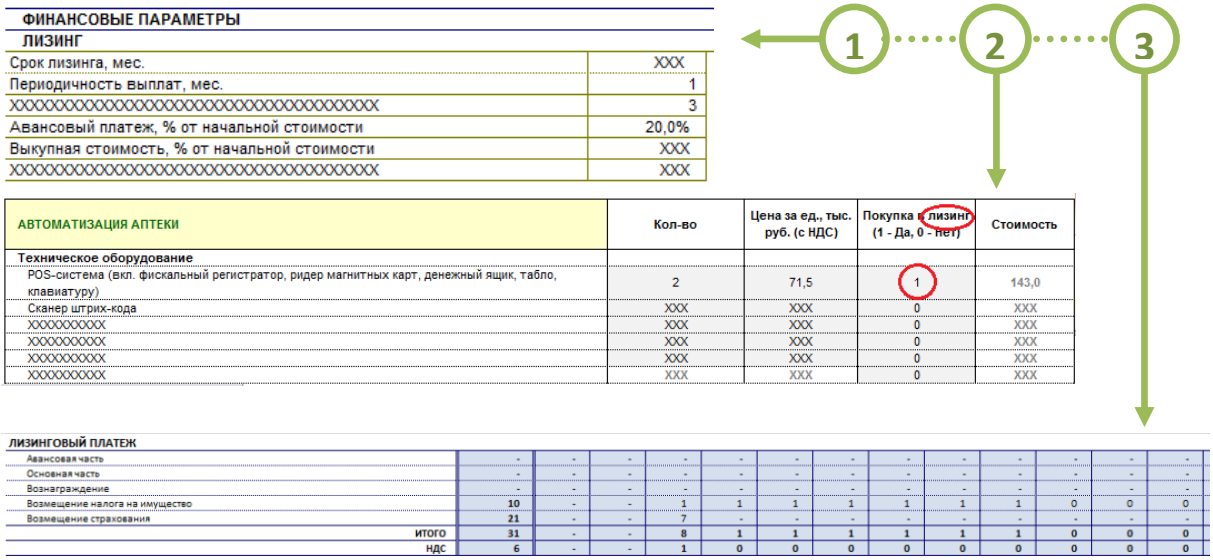
  Количество траншей программа определяет **САМА**.

КРЕДИТ	
Ставка кредита	XXX
Льготный период по уплате процентов, мес.	XXX
Льготный период по уплате основной части долга, мес.	XXX
Срок возврата кредита, мес.	XXX
Штраф за просрочку платежей, % в мес.	XXX
Покрытие из собственых средств, %	XXX



ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА												
Сумма долга на конец прошлого периода		-	-	-	-	-	1 724	1 856	2 025	2 159	2 159	
Транши	2 159	-	-	-	-	1 724	132	169	134	-	-	
База для расчета процентов		-	-	-	-	1 724	1 856	2 025	2 159	2 159	2 159	
Выплата основного долга (план)	2 159	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Выплата основного долга (факт)	2 159	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Выплата процентов по кредиту (план)	241	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Выплата процентов по кредиту (факт)	241	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Выплата штрафов за просрочку платежей (факт)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ТРАНШ №1 (мес.) 5												
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШУ 1	1 916	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ТРАНШ №2 (мес.) 6												
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШАМ 1-2	2 063	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ТРАНШ №3 (мес.) 7												
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШАМ 1-3	2 251	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ТРАНШ №4 (мес.) 8												
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШАМ 1-4	2 400	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

- Указав условия лизинга (1) и перечень оборудования, приобретаемого в лизинг (2), Клиент автоматически получает ***расчет лизинговых платежей*** *(3)*.



ФИНАНСОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЛИЗИНГ	
Срок лизинга, мес.	XXX
Периодичность выплат, мес.	1
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3
Авансовый платеж, % от начальной стоимости	20,0%
Выкупная стоимость, % от начальной стоимости	XXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX

АВТОМАТИЗАЦИЯ АПТЕКИ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)	Покупка в лизинг (1 - Да, 0 - нет)	Стоимость
Техническое оборудование				
POS-система (вкл. фискальный регистратор, ридер магнитных карт, денежный ящик, табло, клавиатуру)	2	71,5	1	143,0
Сканер штрих-кода	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX

ЛИЗИНГОВЫЙ ПЛАТЕЖ													
Авансовая часть	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Основная часть	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вознаграждение	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Возмещение налога на имущество	10	-	-	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0
Возмещение страхования	21	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
итого	31	-	-	8	1	1	1	1	1	1	0	0	0
ндс	6	-	-	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ПРОЧИЕ УНИКАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ **НАШЕЙ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ** ВЫ МОЖЕТЕ УВИДЕТЬ И ПРОТЕСТИРОВАТЬ НА ПЕРСОНАЛЬНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОДУКТА

ВНИМАНИЕ!

В СВЯЗИ С УЧАСТИВШИМИСЯ СЛУЧАЯМИ ЗАВЕДОМО ЛОЖНОГО ИНФОРМИРОВАНИЯ КЛИЕНТОВ О ВОЗМОЖНОСТЯХ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ, ПРИЛАГАЕМЫХ К БИЗНЕС-ПЛАНАМ КОНКУРЕНТОВ**, УБЕДИТЕЛЬНО ПРОСИМ ВАС НЕ ОГРАНИЧИВАТЬСЯ ТОЛЬКО ТЕЛЕФОННОЙ КОНСУЛЬТАЦИЕЙ. ПЕРЕД ПРИНЯТИЕМ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ ТРЕБУЙТЕ У РАЗРАБОТЧИКОВ ДЕМОНСТРАЦИИ РЕАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ! ТОЛЬКО ДАННЫМ ОБРАЗОМ ВЫ СМОЖЕТЕ ОЦЕНИТЬ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КОНКУРИРУЮЩИХ ПРОДУКТОВ!**

Краткая презентация

типового бизнес-плана

Открытие гинекологической амбулатории

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ 2
СПИСОК ГРАФИКОВ 8
СПИСОК ДИАГРАММ 8
СПИСОК РИСУНКОВ 9
СПИСОК ТАБЛИЦ 10

ВВЕДЕНИЕ 12

ПРАВА НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ 12
УРОВЕНЬ РИСКОВ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА 12

Глава 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 13

СУТЬ ПРОЕКТА, ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 13
ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА 18
НАПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ УСИЛИЙ 18
ФИНАНСОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА 19

Глава 2. ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ 21

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА 21
РЕГИСТРАЦИЯ КОМПАНИИ 22
ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ 23

Глава 3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ 24

РОССИЙСКИЙ РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ 24
Секторальная структура рынка 24
Объем рынка 25
Региональный аспект рынка 25
Динамика развития рынка 28
Частные медицинские учреждения 31
Рыночная доля 31
Классификация по специализации 31
Сегментирование по специализации 34
Концентрация сетевых проектов 36
Крупнейшие операторы рынка 37
АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ КЛИЕНТОВ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КЛИНИК 40
Структура предпочтений по формам собственности медицинских учреждений 40
Портрет потребителя платных медицинских услуг. Москва 41
Пол 41
Возраст 42
Место проживания (тип населенного пункта) 42
Материальное положение 43
Причины принятия решения об обращении за платной медицинской помощью 44
Структура обращений потребителей к врачам различных специальностей 44
Предпочтения москвичей по брендам частных клиник 46

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

Расходы москвичей на медицинские услуги 46
Гендерные клиники (Клиники урологии, гинекологии, акушерства) 48
Специализации гендерных клиник 48
Услуги гендерных клиник 50
Стоимостная структура услуг гендерной медицины 50
Объем российского рынка акушерско-гинекологических услуг 51
Московский рынок акушерско-гинекологических услуг 52
Объем рынка 52
Количество участников 54
Географическое распределение медицинских учреждений, оказывающих гинекологические услуги 56
Распределение государственных женских консультаций Москвы по административным округам 56
Женские консультации, детские поликлиники и фельдшерско-акушерские пункты Москвы в общероссийской структуре 56
Анализ предложения на рынке гинекологических услуг. Ценообразование 58
Консультация гинеколога 58
Консультация прочих специалистов 58
Кольпоскопия 59
Маммография 60
Лечение заболеваний шейки матки 60
Лечение эрозии шейки матки (эктопия) 60
Характеристика заболевания 60
Методы лечения и их стоимость 61
Лечение прочих заболеваний шейки матки 63
Вакцинация против вируса папилломы человека и рака шейки 64
Лечение миомы матки (неоперативное) 65
Прерывание беременности 67
Медикаментозный аборт 67
Хирургический аборт 68
Стоимость медикаментозного и хирургического аборта 68
Ведение беременности 69
Лечение инфекций, передающихся половым путем (ИППП) 70
Лечебно-диагностические мероприятия в рамках операционной гинекологии 70
Биопсия шейки матки (ножевая) 70
Гименопластика и хирургическая дефлорация 71
Контрацепция 71
Прочие манипуляции и процедуры 72
Сопоставление цен на основные виды гинекологических услуг 73
Анализ потребителей гинекологических услуг 74
Демографическая характеристика женского населения России: численность и возрастная структура 74
Заболеваемость женщин злокачественными новообразованиями 76
Заболеваемость по возрастным группам 76
Заболеваемость по отдельным локализациям 76
Заболеваемость женщин раком молочной железы 77
Динамика заболеваемости 77
Возрастная структура 78
Заболеваемость женщин раком шейки и тела матки, плаценты 78
Динамика заболеваемости 78
Возрастная структура 80

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

Заболеваемость женщин раком яичника 81
Динамика заболеваемости 81
Возрастная структура 81

Глава 4. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА 82

Существующая ситуация и тенденции рынка 82
Форматы бизнеса 84
Медицинские центры и клиники с широкой специализацией 84
Медицинские центры и клиники, специализирующиеся на урологии/гинекологии и венерологии 84
Медицинские центры и клиники, специализирующиеся на репродукции 85
Частные родильные дома 86
Суть проекта 87
Виды оказываемых услуг 88
Консультационный кабинет 89
Процедурный кабинет 89
Кабинет УЗИ, ЭКГ и кольпоскопии 90
Кольпоскопия 90
УЗИ – диагностика 90
ЭКГ 91
Предоперационная 91
Гистероскопия 91
Биопсия шейки матки 92
Контрацепция (введение/удаление ВМС (без стоимости ВМС)) 93
Операционная 93
Классификация заболеваний шейки матки 93
Методы лечения 94
Прерывание беременности 96
Медикаментозное 96
Операционное 97
Гименопластика (восстановление девственной плевы) 97
Дефлорация (рассечение девственной плевы) 98
Отделение дневного стационара 98
Производственная схема 98
Ценовая политика 99

Глава 5. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ 101

Маркетинговые цели проекта 101
Ценовая политика 102
Рекламная политика 104
Интернет-сайт 107
Создание интернет-сайта компании 107
Регистрация доменного имени 109
Заключение договора с провайдером 111

Глава 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП 113

План-график и основные задачи инвестиционного этапа 113
Разработка и размещение интернет-сайта 115
Разработка WEB-сайта 115

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

Регистрация доменного имени и хостинг 115
Получение разрешительной документации 117
Учредительные документы юридического лица 117
Санитарно-эпидемиологическое заключение 120
Заключение Государственного Пожарного Надзора 123
Договор с вневедомственной охраной 123
Регистрация контрольно-кассовой машины (ККМ) 124
Лицензирование 125
Внесение в торговый реестр 127
Аренда 129
Установка пожарно-охранной сигнализации 132
Установка системы видеонаблюдения 133
Установка системы вентиляции 134
Оборудование 138
Лазерный хирургический аппарат Ланцет-1 140
Криодеструктор КРИО-01 142
Электрохирургический коагулятор ЭХВЧ-350-4 143
Аппарат прерывания беременности Hico-Rapidovac 791-16 145
Кольпоскоп Carl Zeiss E 145
Гистероскоп Pentax FHY-15RBS 146
УЗИ система Voluson 730 PRO 147
Прочее оборудование 149
Автоматизация систем учета 150
POS-системы 150
Бюджет расходов инвестиционного этапа 152
Получение кредита 153
Финансирование расходов инвестиционного этапа 154

Глава 7. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЭТАП 155

Организационная структура 155
Ключевые штатные позиции 156
Заведующий отделением 156
Врач акушер-гинеколог 158
Врач УЗИ-диагностики 160
Врач-хирург 162
Операционная медсестра 164
Медицинская сестра 165
Медицинский техник 167
Вспомогательный персонал 168
Штатное расписание 168
Основные расходы операционного этапа 169
Коммунальные расходы 169
Водоснабжение и водоотведение 169
Электроэнергия 169
Отопление 170
Телефонная связь и интернет 170
Аренда 170
Охранно-пожарная сигнализация 171
Расходы на обслуживание оборудования 171
Расходы на организацию питания в стационаре 172

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

Затраты на расходные материалы 172
Расходы на проведение лабораторных исследований 175
Расходы на стирку белья 175
Хостинг 176
Оплата доменного имени 176
Сопровождение сайта 176
Продвижение сайта 177
Фонд оплаты труда 178
Операционный бюджет расходов 180
Заемные средства 180
Доходы операционного этапа 181
Формирование дохода 181
Операционный бюджет доходов 183

Глава 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 185

Отчет о прибылях и убытках 185
Отчет о движении денежных средств 187
Бюджет налоговых платежей 189
Режима налогообложения 189
Страховые взносы 189
Бюджет налоговых платежей 190
Прогнозный баланс 190

Глава 9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА 192

Структура операционных расходов 192
Анализ рентабельности деятельности 193
Чистая прибыль 193
Расчет ставки дисконтирования 194
NPV, срок окупаемости и IRR проекта 195
Точка безубыточности проекта 196
Стоимость бизнеса 197
Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта 198

Глава 10. АНАЛИЗ РИСКОВ 199

Кадровые риски 199
Риски взаимодействия с поставщиками 199
Технологические риски 200
Организационные риски 201
Финансовые риски 202
Рыночные риски 203
Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) 204

Приложение 1. Паспорта самостоятельных государственных женских консультаций (Москва) 206

Женская консультация № 1 206
Женская консультация № 2 206

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

Женская консультация № 3 207
Женская консультация № 4 208
Женская консультация № 5 208
Женская консультация № 6 209
Женская консультация № 7 210
Женская консультация № 8 210
Женская консультация № 9 211
Женская консультация № 10 212
Женская консультация № 12 212
Женская консультация № 13 213
Женская консультация № 15 214
Женская консультация № 16 214

Приложение 2. Уровень заболеваемости женского населения злокачественными новообразованиями по субъектам РФ 215

Женская молочная железа 215
Шейка матки 216
Плацента 217
Тело матки 218
Яичник 219

(намеренный пропуск)

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

СПИСОК ГРАФИКОВ

График 1.	Объем рынка платных медицинских услуг РФ в расчете на душу населения (по округам), руб., 2010 г.	25
График 2.	Динамика развития коммерческого медицинского рынка России, 2001 – 2010 гг.	28
График 3.	Динамика развития коммерческого медицинского рынка Москвы, 2001 – 2010 гг.	29
График 4.	Динамика оборота группы «Медси», млрд. руб., 2006 - 2009 гг.	37
График 5.	Структура предпочтений россиян по формам собственности медицинских учреждений, 2010 г.	40
График 6.	Основные мотивы обращения потребителей к услугам платных медицинских учреждений, 2009 г.	41
График 7.	Структура обращений потребителей к врачам различных специальностей, 2009 г.	45
График 8.	Структура предпочтений москвичей по брендам частных клиник, 2010 г.	46
График 9.	Среднегодовые расходы на медицинские услуги в частных клиниках (Россия, Москва, С. Петербург), руб., 2010 г.	46
График 10.	Наиболее популярные медицинские услуги частных учреждений, 2010 г.	47
График 11.	Наиболее популярные медицинские услуги государственных учреждений, 2010 г.	47
График 12.	Объем российского рынка акушерско-гинекологических услуг (млрд. руб.), средний чек (руб.), количество обращений в год (млн. раз), 2009-2010 гг.	51
График 13.	Объем московского рынка акушерско-гинекологических услуг (млрд. руб.), средний чек (руб.), количество обращений в год (млн. раз), 2009-2010 гг.	53
График 14.	Динамика среднегодового количества коек в акушерских и гинекологических стационарах Москвы, 2005-2009 гг.	55
График 15.	Средняя стоимость первичной и вторичной консультации акушера-гинеколога, руб., 2011 г.	58
График 16.	Средняя стоимость простой и расширенной кольпоскопии, руб.,2011 г.	60
График 17.	Сопоставление стоимости различных методов лечения эрозии шейки матки, руб., 2011 г.	63
График 18.	Сопоставление стоимости удаления образований на шейке матки хирургическим лазером и методом электрокоагуляции, руб., 2011 г.	64
График 19.	Сопоставление стоимости медикаментозного и хирургического метода прерывания беременности, 2011 г.	68
График 20.	Сопоставление средней стоимости программ ведения беременности для различных сроков, руб., 2011 г.	69
График 21.	Сопоставление стоимости введения различных ВМС, руб., 2011 г.	72
График 22.	Средняя стоимость прочих манипуляций и процедур, руб., 2011 г.	73
График 23.	Средняя стоимость основных видов услуг на рынке гинекологических услуг, 2011 г.	73
График 24.	Динамика заболеваемости женщин раком молочной железы, тыс. чел., 1999 – 2009 гг.	78
График 25.	Динамика заболеваемости женщин раком шейки и тела матки, плаценты, тыс. чел., 2000 – 2009 гг.	79
График 26.	Динамика заболеваемости женщин раком шейки и тела матки, тыс. чел., 1999 – 2009 гг.	79
График 27.	Динамика заболеваемости женщин раком яичников, тыс. чел., 1999 – 2009 гг.	81
График 28.	Доходы, расходы и чистая прибыль по проекту	193
График 29.	Чистая прибыль по проекту нарастающим итогом	194
График 30.	Денежный поток и NPV нарастающим итогом	196
График 31.	Зависимость NPV (без учета выплаты % по кредиту) от объема реализации продукции	197
График 32.	Зависимость чистой прибыли за 2016 г. от объема реализации услуг	197

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1.	Структура российского рынка платной медицины (в стоимостном выражении), 2009 г.	24
Диаграмма 2.	Доля клиник, расположенных в Москве; доля частных клиник из них, 2009-2010 гг.	31
Диаграмма 3.	Структура российского рынка медицинских услуг по специализации медучреждений, 2010 г.	34

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

Диаграмма 4. Структура московского рынка медицинских услуг по специализации медучреждений, 2009-2010 гг. 35
Диаграмма 5. Доля сетевых клиник в общем количестве частных клиник, Россия, Москва, 2009 г. 36
Диаграмма 6. Рыночная доля крупнейших игроков на коммерческом рынке медицинских услуг России и Москвы (по объему выручки), 2009 г. 38
Диаграмма 7. Доля россиян, пользующихся услугами платной медицины, 2009 г. 40
Диаграмма 8. Динамика структуры пациентов московских клиник по полу, 2005 - 2009 гг. 41
Диаграмма 9. Структура потребителей платных медицинских услуг по полу 41
Диаграмма 10. Структура пациентов коммерческих клиник по возрастным категориям, 2009 г. 42
Диаграмма 11. Прогнозная динамика структуры пациентов коммерческих клиник по возрасту, 2010-2014 гг. 42
Диаграмма 12. Прогнозная динамика структуры пациентов коммерческих клиник по типу населенного пункта, 2010-2014 гг. 43
Диаграмма 13. Структура пациентов коммерческих клиник по типу населенного пункта, 2009 г. 43
Диаграмма 14. Структура пациентов московских клиник по размеру индивидуального дохода, тыс. руб. в год, 2009 г. 43
Диаграмма 15. Структура расходов москвичей на медицинские услуги в частных клиниках по размеру расходов, 2010 г. 46
Диаграмма 16. Доля пользующихся в России услугами акушерско-гинекологических клиник, частота обращения в клиники, 2009 г. 52
Диаграмма 17. Изменение доли рынка акушерско-гинекологических услуг в общем объеме рынка платной медицины, Москва, 2009-2010 гг. 52
Диаграмма 18. Доля пользующихся в Москве услугами акушерско-гинекологических клиник, частота обращения в клиники, 2009 г. 53
Диаграмма 19. Структура медицинских учреждений на рынке акушерско-гинекологических услуг по типам, 2009 г. 54
Диаграмма 20. Доля частных акушерско-гинекологических клиник в Москве 54
Диаграмма 21. Структура женского населения РФ в разрезе федеральных округов, на 1 янв. 2010 г. 74
Диаграмма 22. Возрастная структура женского населения России по репродуктивному признаку в разрезе федеральных округов, на 1 янв. 2010 г. 74
Диаграмма 23. Заболеваемость россиян злокачественными новообразованиями (структура заболеваемости женщин по возрастным группам), 2009 г. 76
Диаграмма 24. Структура заболеваемости женщин злокачественными новообразованиями по отдельным локализациям, 2009 г. 77
Диаграмма 25. Возрастная структура заболеваемости женщин раком молочной железы, 2009 г. 78
Диаграмма 26. Структура заболеваемости раком плаценты, тела и шейки матки, 2009 г. 79
Диаграмма 27. Возрастная структура заболеваемости женщин раком плаценты, шейки и тела матки, 2009 г. 80
Диаграмма 28. Возрастная структура заболеваемости женщин раком яичников, 2009 г. 81
Диаграмма 29. Структура операционных расходов 192

СПИСОК РИСУНКОВ

Рисунок 1. Географическая карта медицинского рынка РФ, 2009-2010 гг 26
Рисунок 2. Основные направления развития коммерческого медицинского рынка России в 2010-2014гг. 30
Рисунок 3. Основные специализации частных медицинских учреждений 35
Рисунок 4. Основные организационные формы частных медицинских сетей в России 37
Рисунок 5. Распределение государственных женских консультаций по административным округам Москвы, 2011 г. 56
Рисунок 6. Географическое распределение женских консультаций, детских поликлиник и фельдшерско-акушерских пунктов РФ, 2009 г. 57
Рисунок 7. Демографическая карта РФ (возрастная структура женского населения по репродуктивному признаку), 2010 г. 75
Рисунок 8. Производственный процесс гинекологической амбулатории 98
Рисунок 9. План-график инвестиционного этапа 114

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

Рисунок 10. Криодеструктор КРИО - 01 143
Рисунок 11. Электрохирургический коагулятор ЭХВЧ 350-4 144
Рисунок 12. Аппарат прерывания беременности Hico-Rapidovac 791-16 145
Рисунок 13. Кольпоскоп Carl Zeiss E 146
Рисунок 14. Гистероскоп Pentax FHY-15RBS 146
Рисунок 15. УЗИ система VOLUSON 73O Pro 147
Рисунок 16. POS-система mPOS-800 151

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Состав помещений гинекологической амбулатории 13
Таблица 2. Распределение спроса в общем ассортименте услуг 15
Таблица 3. Среднее количество клиентов в распределении по кабинетам 16
Таблица 4. Параметры финансирования 17
Таблица 5. Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта 19
Таблица 6. Среднее число медицинских услуг на одного жителя, по регионам, Россия, 2009 г. (шт.) 27
Таблица 7. Динамика численности частных медицинских учреждений Москвы (принадлежащих и не принадлежащих к фирменным сетям), шт., 2008-2009 гг. 36
Таблица 8. Рейтинг медучреждений по численности филиалов, Россия, 2010 г. 38
Таблица 9. Динамика численности филиалов крупнейших сетевых проектов на московском рынке платных медицинских услуг, шт., 2008-2010 гг. 39
Таблица 10. Индивидуальные годовые доходы москвичей, обращающихся за медицинской помощью, 2009 г. 43
Таблица 11. Причины принятия решения об обращении москвичей за медицинскими услугами, (% населения; млн. чел), 2009 г. 44
Таблица 12. Характеристика гендерных клиник различных специализаций 48
Таблица 13. Сравнительный анализ побочных эффектов различных методов лечения эрозии шейки матки 62
Таблица 14. Перечень услуг женской амбулатории 88
Таблица 15. Ожидаемое распределение спроса на услуги процедурного кабинета 89
Таблица 16. Стоимость оказываемых услуг 99
Таблица 17. Стоимость функционала WEB-SITE 109
Таблица 18. Характеристика хостинга 116
Таблица 19. Состав помещений гинекологической амбулатории 130
Таблица 20. Стоимость системы видеонаблюдения 134
Таблица 21. Расчет воздухообмена 135
Таблица 22. Основные технические характеристики системы вентиляции 137
Таблица 23. Стоимость системы вентиляции 138
Таблица 24. Оборудование клинико-диагностической лаборатории 138
Таблица 25. Технические характеристики лазерного хирургического аппарата 141
Таблица 26. Технические характеристики криодеструктора 143
Таблица 27. Технические характеристики электрохирургического коагулятора 144
Таблица 28. Технические характеристики отсоса медицинского 145
Таблица 29. Технические характеристики кольпоскопа 146
Таблица 30. Технические характеристики гистероскопа 146
Таблица 31. Стандартная комплектация гистероскопа FHY-15RBS 147
Таблица 32. Технические характеристики УЗИ системы 148
Таблица 33. Состав прочего оборудования гинекологической амбулатории 149
Таблица 34. Автоматизация КДЛ 150
Таблица 35. Технические характеристики POS-системы 152
Таблица 36. Объем расходов инвестиционного этапа 152
Таблица 37. Финансирование инвестиционного этапа проекта (в тыс. руб.) 154
Таблица 38. Штатное расписание гинекологической амбулатории 169
Таблица 39. Коэффициенты ежегодной индексации расходов 169

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

Таблица 40. Расходы на водоснабжение и водоотведение 169
Таблица 41. Расходы на оплату электроэнергии 170
Таблица 42. Расходы на оплату тепловой энергии 170
Таблица 43. Расходы на телекоммуникацию, тыс. руб. 170
Таблица 44. Параметры для расчета затрат на ремонт техники 172
Таблица 45. Расходы на питание в дневном стационаре, тыс. руб. 172
Таблица 46. Расходы по закупке материалов 175
Таблица 47. Расходы на проведение исследований 175
Таблица 48. Прайс-лист фабрики срочной химчистки и стирки белья №25 176
Таблица 49. Расходы на стирку белья по годам 176
Таблица 50. Расценки на сопровождение сайта 176
Таблица 51. Ежемесячные расходы по продвижению 177
Таблица 52. Штатное расписание 179
Таблица 53. Коэффициенты переиндексации заработной платы 179
Таблица 54. Динамика изменения месячного ФОТ, тыс. руб. 179
Таблица 55. Операционный бюджет расходов, тыс. руб. 180
Таблица 56. Сезонность обращений по услугам гинекологической амбулатории 181
Таблица 57. Статистические показатели для расчета доходов 181
Таблица 58. Расчет среднего чека гинекологической амбулатории 182
Таблица 59. Максимальное количество клиентов амбулатории 183
Таблица 60. Среднее прогнозируемое число покупателей гинекологической амбулатории по годам 183
Таблица 61. Операционный бюджет доходов, тыс. руб. 184
Таблица 62. Отчет о прибылях и убытках (в тыс. руб.) 185
Таблица 63. Отчет о движении денежных средств (в тыс. руб.) 187
Таблица 64. Прогноз изменения предельной заработной платы, используемой при расчете суммы страховых выплат на период 2011-2016 гг., тыс. руб. 190
Таблица 65. Бюджет налоговых платежей (в тыс. руб.) 190
Таблица 66. Прогнозный баланс (в тыс. руб.) 191
Таблица 67. Рентабельность деятельности 193
Таблица 68. Исходные данные для расчета стоимость собственного капитала 194
Таблица 69. Расчет WACC 195
Таблица 70. Расчет NPV проекта без учета выплаты процентов по кредиту, тыс. руб. 195
Таблица 71. Расчет NPV проекта без учета выплаты процентов по кредиту, тыс. руб. 198
Таблица 72. Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта 198

(намеренный пропуск)

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

Глава 1.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта, описание деятельности

Настоящим бизнес-планом предлагается открытие гинекологической амбулатории, осуществляющей деятельность по диагностике и лечению гинекологических заболеваний, как медикаментозно и терапевтически, так и операционными методами. В качестве методов диагностики амбулаторией предполагается применение УЗИ-диагностики, инструментальных и лабораторных исследований. Проведение лабораторных исследований будет осуществляться на основе договора – аутсорсинга с КДЛ, при заборе биологического материала и его транспортировке гинекологической амбулаторией.

Производственная деятельность будет осуществляться согласно Пособию к МГСН 4.12-97 «Лечебно-профилактические учреждения. Общие положения. Стационарные учреждения: основные положения. Приемные отделения», Приказу Министерства здравоохранения и социального развития РФ №808н от 02.10.2009 г. и другим регламентирующим документам. Общая площадь амбулатории, включая помещения производственного и административного назначения, составит 560 м^2 (Таблица 1).

Таблица 1. Состав помещений гинекологической амбулатории

	Число помещений, ед.	Площадь, м^2
Производственные помещения		218
Группа помещений приема		
Зал ожидания	1	14
Кабинет для забора биоматериала	1	16
Кабинет врача акушера-гинеколога со смотровой	2	18
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

…	…	…
Палаты стационара	…	…
Площадь на одного клиента в дневном стационаре, м	…	…
Общие помещения	…	…
Санитарный пропускник:	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
Центрифужная	1	6
Дистилляционная	1	6
Помещение с холодильниками для хранения проб биоматериалов	1	8
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…

Реализация проекта возможна в любом регионе Российской Федерации, в настоящем бизнес-плане рассмотрен вариант открытия гинекологической амбулатории в Москве.

- **Тип предприятия:** гинекологическая амбулатория, осуществляющая диагностику, лечение гинекологических заболеваний, операции по удалению новообразований и прерыванию беременности, а так же операции по пластической хирургии женских половых органов.
- **Место реализации проекта:** г. Москва
- **Начало проекта:** июнь 2011 года
- **Специфика предприятия:**
  - прием осуществляется на основе полной анонимности согласно предпочтениям клиента;
  - специальным предложением клиники является комплексное ведение беременности;
  - оказание услуг по забору биологических образцов осуществляется в рамках амбулатории; проведение исследований осуществляется посредством аутсорсинга;
  - применение высокотехнологичного лабораторного оборудования при проведении инструментальных исследований повышает потенциал человекопотока в час;
  - лечение проводится медикаментозным, терапевтическим и операционным методами;
  - предоставляются дополнительные услуги по контрацепции и пластической хирургии женских половых органов.

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

- **Арендуемая площадь:** всего 560 м^2, в том числе вестибюльная группа помещений – … м^2, подсобные помещения – … м^2, производственные и административные помещения - … м^2
- **Условия аренды:** долгосрочная аренда
- **Распределение спроса в общем ассортименте услуг:** Таблица 2

Таблица 2. Распределение спроса в общем ассортименте услуг

Консультационный осмотр, % общей аудитории	92,1%
Исследование, % пациенток пришедших на консультационный осмотр	80,2%
Безоперационная гинекология	
Консультационный кабинет	…
…	…
…	…
…	…
…	…
Процедурный кабинет	…
…	…
…	…
…	…
…	…
…	…
…	…
…	…
…	…
Исследования	…
Мазок на флору	…
Бактериологический посев микрофлоры влагалища на дисбактериоз	…
Анализ крови на сифилис, ВИЧ, гепатит В, С	…
ДНК (ПЦР) анализы на т.н. "скрытые инфекции"	…
…	…
…	…
…	…
…	…
Кабинет УЗИ, ЭКГ и кольпоскопии	27,1%
…	…
…	…
…	…
Предоперационная	2,4%
Гистероскопия	1,8%
Биопсия шейки матки	0,5%
Контрацепция	3,7%
Операционная гинекология	…
…	…
…	…
…	…
…	…
…	…
…	…
…	…

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

…	…
…	…
…	…
…	…
…	…
…	…
…	…
Отделение дневного стационара	7,3%

- **Среднее количество клиентов:**

Таблица 3. Среднее количество клиентов в распределении по кабинетам

…

- **Средний чек:**

…

- **Черты потребительского поведения целевых клиентов:** …
- **Основное оборудование:** …
- **Инвестиционный бюджет:** XXX млн. руб.
- **Кредит:** см. таблицу ниже

Таблица 4. Параметры финансирования

Показатель	Значение
Размер	40% инвестиционного бюджета (XXX млн. руб.)
Срок	3 года
Ставка	…%/год
Штраф за просрочку платежей	…%/мес.
Льготный период по возврату основного долга	6 месяцев

- **Штат:** численность штата – XXX человек.
- **Режим работы:** ежедневно, 12 часовой двухсменный рабочий день
- **Начало деятельности:** … 2011 года

Основные цели проекта

Краткосрочной целью проекта является успешное решение всех задач инвестиционного этапа проекта и открытие гинекологической амбулатории в … 2011 года (при условии начала проекта в июне 2011 года).

Основной среднесрочной целью проекта является выполнение планов по реализации продукции и услуг для достижения инвестиционных показателей не хуже, чем предусмотрено основным сценарием развития событий (Таблица 5, стр. 34).

Дополнительными среднесрочными целями проекта являются:

1) Повышение удовлетворенности клиентов ассортиментом и качеством реализуемых услуг.

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

2) Повышение уровня обслуживания клиентов, достижение и подержание высокого уровня лояльности клиентов.
3) …

Финансовые перспективы и основные показатели проекта

Таблица 5. Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта

Показатель	Значение
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, тыс. руб.	…
Покрытие дефицита за счет собственных средств, тыс. руб.	…
Покрытие дефицита за счет заемных средств, тыс. руб.	…
Доля кредита	…
Ставка дисконтирования (в 2016 г.), %	…
РАСЧЕТ NPV	…
Денежный поток от операционной деятельности, тыс. руб.	…
Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	…
ИТОГО ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ОТ АКТИВОВ, тыс. руб.	…
NPV (через 5 лет), тыс. руб.	…
IRR (годовой), %	…
СРОК ОКУПАЕМОСТИ, мес.	…
ДИСКОНТИРОВАННЫЙ СРОК ОКУПАЕМОСТИ, мес.	…
РАСЧЕТ NPV + TV	…
Денежный поток от операционной деятельности, тыс. руб.	…
Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	…
Продажа бизнеса (Terminal Value (TV)) , тыс. руб.	…
ИТОГО ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ОТ АКТИВОВ, тыс. руб.	…
NPV + TV, тыс. руб.	…
СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ (в 2016 г.), тыс. руб.	…
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	…
EBITDA / Доход (2016 г)	…
EBIT / Доход (2016 г)	…
Чистая прибыль / Доход (2016 г)	…

Проект выйдет на положительную чистую приведенную стоимость (NPV), рассчитанную без учета выплаты процентов по кредиту при реализации продукции и услуг на уровне XXX% от запланированных показателей.

Высокий порог выхода на положительный NPV связан с тем, что в расчетах настоящего проекта использовался консервативный прогноз объема оказания услуг. Формирование позитивного сценария развития бизнеса зависит от ряда вводных параметров, различных для каждого проекта. При выборе хорошего местоположения и высоких темпах роста клиентской аудитории можно ожидать достижения более благоприятных инвестиционных показателей по сравнению с базовым вариантом, представленном в настоящем бизнес-плане.

(намеренный пропуск)

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

Глава 3.

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Российский рынок медицинских услуг

…

Объем российского рынка акушерско-гинекологических услуг

В 2009 году объем российского рынка гендерной медицины составил XXX млрд. руб. (XXX млрд. USD). На сегмент акушерско-гинекологических услуг пришлось около 50% рынка гендерной медицины или XXX млрд. руб. (XXX млрд. USD).

В 2010 году, по оценкам Inventica, прирост российского рынка акушерско-гинекологических услуг составил 10,6% - объем возрос до XXX млрд. руб. (XXX млрд. USD). Рост рынка был преимущественно обеспечен инфляцией (индекс потребительских цен в сегменте составил 8,35%), непосредственно увеличение объема оказанных услуг не превысило 1,75%. Удельный вес сегмента в общем объеме российского рынка платных медицинских услуг остался прежним – 19%.

…

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

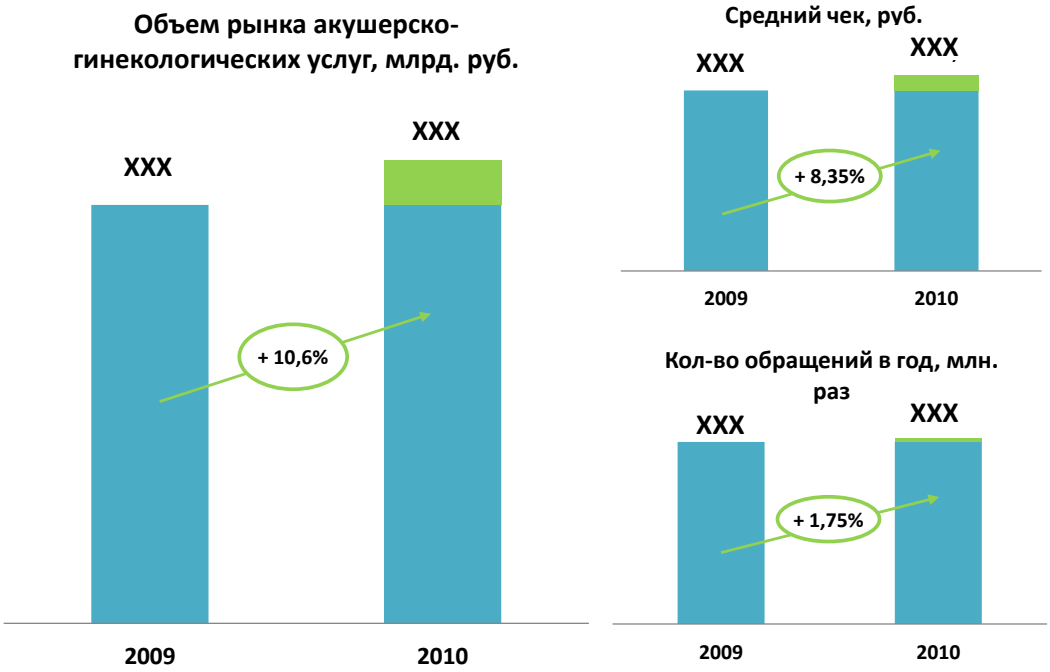


График 1. Объем российского рынка акушерско-гинекологических услуг (млрд. руб.), средний чек (руб.), количество обращений в год (млн. раз), 2009-2010 гг.

Источник: Inventica

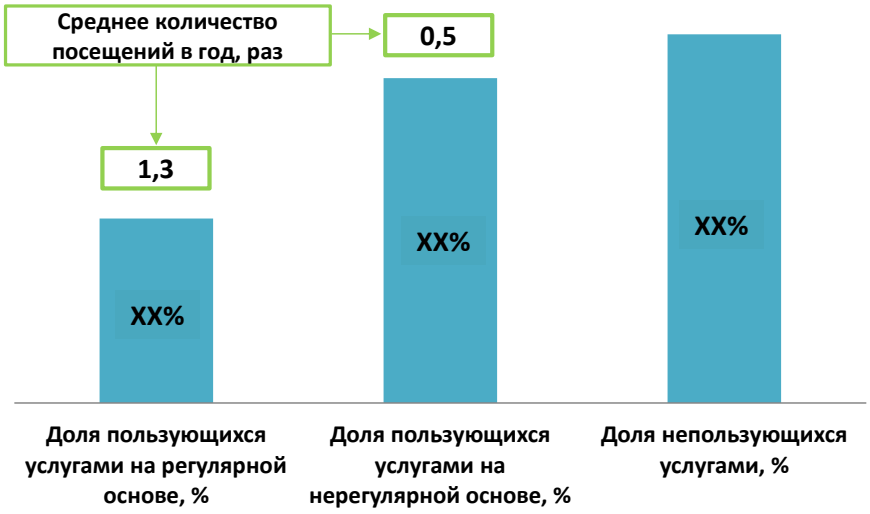


Диаграмма 1. Доля пользующихся в России услугами акушерско-гинекологических клиник, частота обращения в клиники, 2009 г.

Источник: Inventica по данным ВЦИОМ

…

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

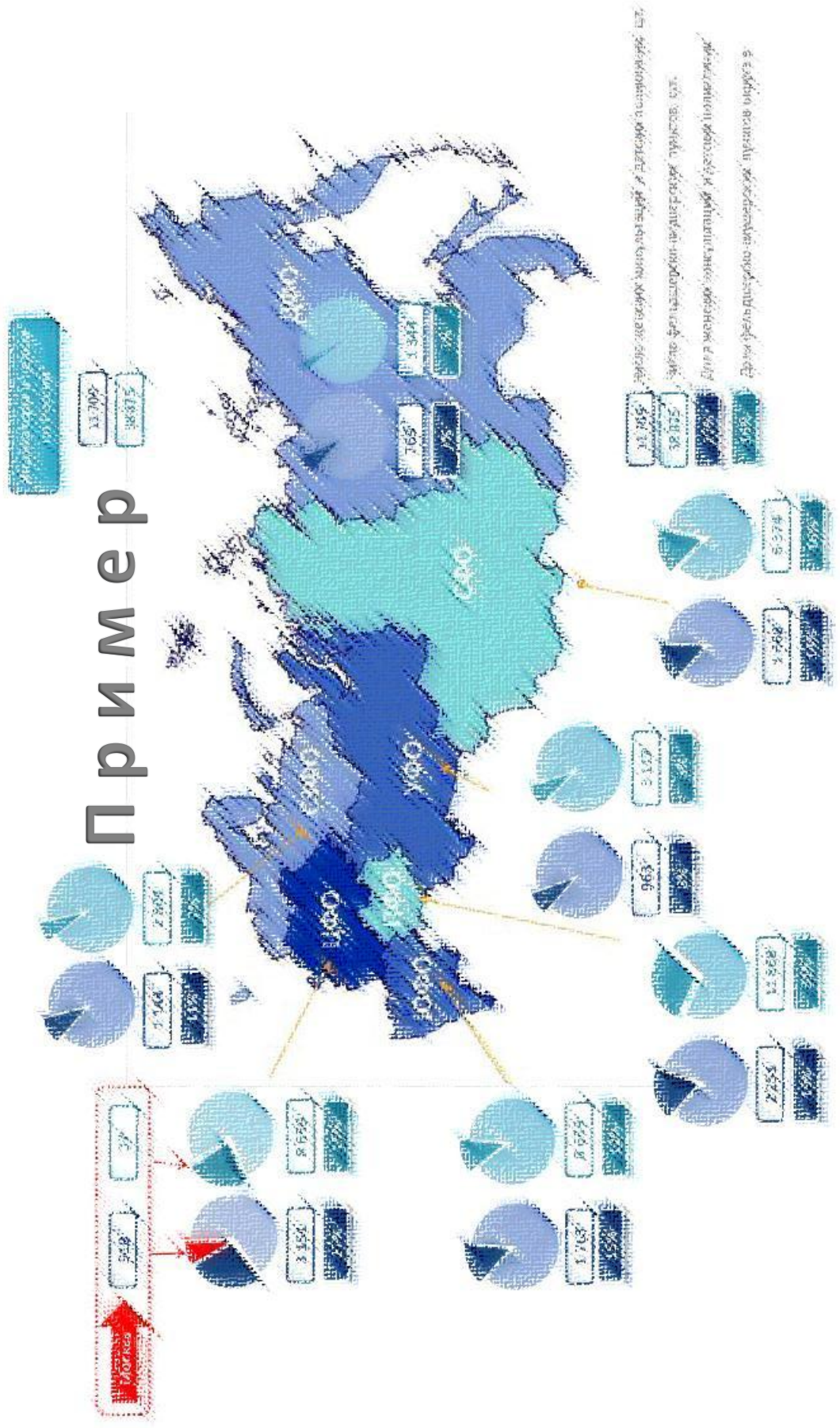


Рисунок 1. Географическое распределение женских консультаций, детских поликлиник и фельдшерско-акушерских пунктов РФ, 2009 г.

Источник: Inventicaпо данным федеральной службы государственной статистики

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica.Copyright © 2011Inventica

Анализ предложения на рынке гинекологических услуг. Ценообразование

Анализ предложения на российском рынке гинекологических был проведен компанией Inventica в марте 2011 г. В исследовании приняли участие медицинские центры и клиники общего профиля, клиники, специализирующиеся на урологии/гинекологии и венерологии, а также клиники, специализирующиеся на репродуктологии.

Консультация гинеколога

…

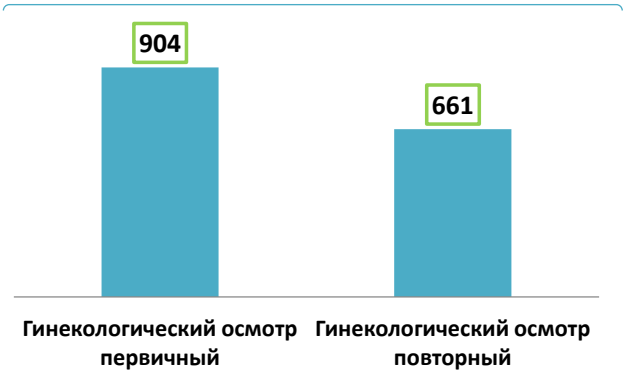


График 2. Средняя стоимость первичной и вторичной консультации акушера-гинеколога, руб., 2011 г.

Источник: Inventica

Непосредственно консультация гинеколога занимает 10-15 минут, затем врач осматривает пациентку.

Средняя стоимость консультации акушер-гинеколога в российских клиниках составляет 783 руб. Стоимость первичной и вторичной консультации различна: повторный осмотр в среднем на 30% дешевле (График 2, стр. 35).

Стоит отметить, что многие клиники отдельно предлагают услуги детского гинеколога. Средняя стоимость консультации данного специалиста, как правило, на 20% ниже стоимости услуг специалиста для взрослых.

Лечение заболеваний шейки матки

…

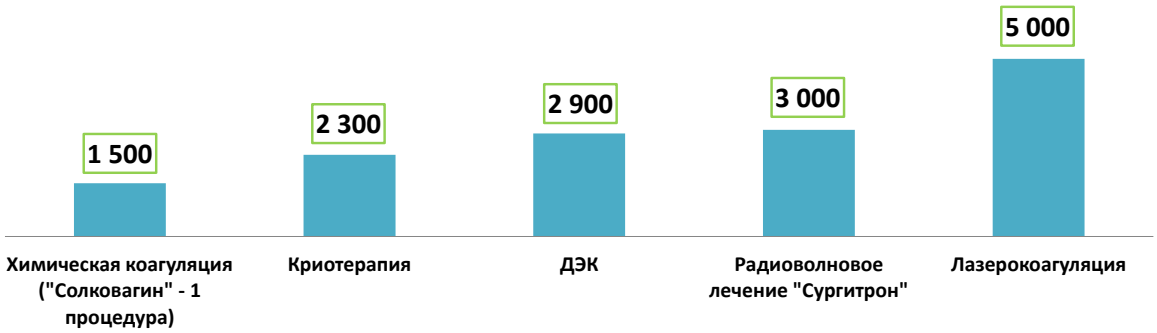


График 3. Сопоставление стоимости различных методов лечения эрозии шейки матки, руб., 2011 г.

Источник: Inventica

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

Глава 6.
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП

План-график и основные задачи инвестиционного этапа

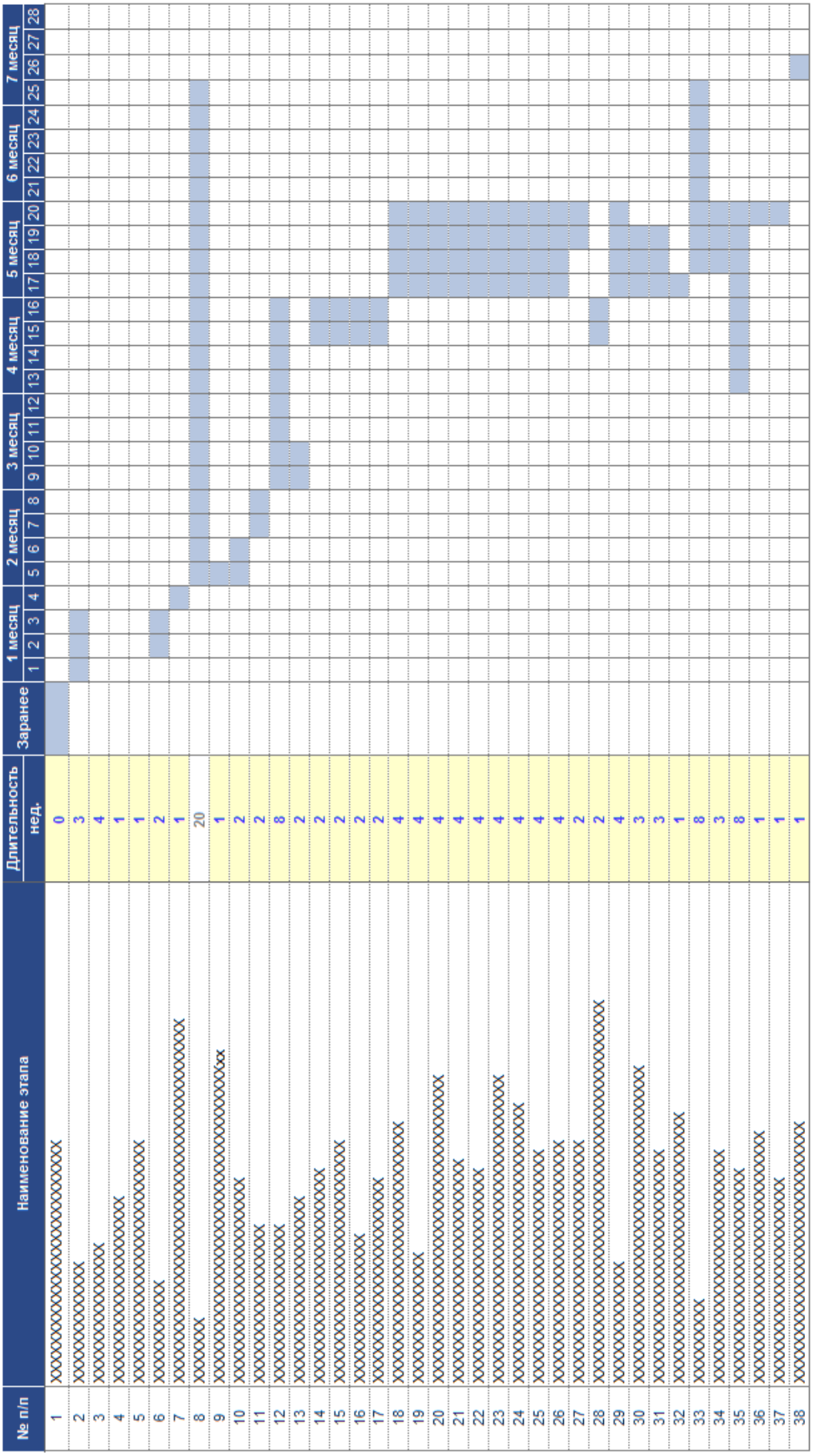
К основным задачам инвестиционного этапа относятся следующие:

- Разработка концепции и бизнес-плана
- Регистрация ООО
- Создание WEB-SITE (разработка сайта, регистрация доменного имени, хостинг)
- Подбор помещения и аренда
- Оформление договора с вневедомственной охраной
- Технологический, дизайн проект
- Согласование и проведение проекта
- Организация парковки
- Установка пожарной сигнализации
- Установка системы вентиляции
- Монтаж системы видеонаблюдения
- Оборудование помещений
- Оформление договоров, ППК, санпаспорт объекта
- Подбор персонала
- Получение санитарно-эпидемиологического заключения
- Заключение пожарной инспекции
- Получение лицензии
- Регистрация ККМ в налоговой инспекции
- Внесение в торговый реестр
- Проведение маркетинговых мероприятий
- Закупка хозяйственного инвентаря и расходных материалов
- Ввод гинекологической амбулатории в эксплуатацию

План-график инвестиционного этапа проекта представлен ниже (Рисунок 2).

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

Рисунок 2. План-график инвестиционного этапа


№ п/п
Наименование этапа
Длительность нед.
Заранее
1 месяц
2 месяц
3 месяц
4 месяц
5 месяц
6 месяц
7 месяц
1 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 0
2 XXXXXXXXXXXX 3
3 XXXXXXXXXXXXXX 4
4 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 1
5 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 1
6 XXXXXXXXXX 2
7 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 1
8 XXXXXXX 20
9 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

…

Оборудование

Настоящим проектом предполагается организация гинекологической амбулатории с диагностическим, лечебным, хирургическим отделениями, а так же отделением стационара. В рамках амбулатории предусматривается организация пункта по забору биоматериала для проведения дальнейших исследований КДЛ - аутсорсером. На базе данной концепции в рамках бизнес-плана учтены инвестиционные расходы на необходимое оборудование, к числу которого относится высокотехнологичное лабораторное оборудование. Совокупные расходы инвестиционного этапа на оборудование гинекологической амбулатории составляют XXX тыс. руб. (Таблица 6).

Таблица 6. Оборудование женской амбулатории

ОБОРУДОВАНИЕ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
Операционно-Хирургическое оборудование		
Лазерная коагуляция		
Лазерный хирургический аппарат «Ланцет-1»	1	740,00
Насадка для гинекологии	1	18,20
Микроманипулятор для гинекологии (для стыковки ЛХА с кольпоскопом)	1	32,60
Зеркало влаг. по Куско (№1, №2 ,№3)	1	1,82
Криодеструкция		
Криодеструктор	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
Смотровое оборудование	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
Оборудование для проведения обследования	…	…
ЭКГ	…	…
Эхоэнцефалограф (многооконный, с компьютером и принтером) Сономед-315/М	1	101,85
Кольпоскопия	…	…
Кольпоскоп Carl Zeiss E	1	270,88
Программное обеспечение для кольпоскопа Karl Zeiss	1	38,00
…	…	…
…	…	…
УЗИ	…	…

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

ОБОРУДОВАНИЕ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
…	…	…
Оборудование дневного стационара	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
Общелабораторное оборудование	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
Оборудование кабинета по забору крови	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…

ОБОРУДОВАНИЕ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…

Финансирование расходов инвестиционного этапа

В общий объем расходов инвестиционного этапа включаются дополнительные оборотные средства, необходимые для покрытия убытков в начале реализации проекта. Убытки обусловлены превышением операционных расходов и расходов на выплату кредита над совокупными доходами.

При расчете объема необходимого финансирования учитывалась также средняя 15-дневная кредиторская задолженность перед поставщиками продукции и услуг.

Таким образом, планируемый общий объем инвестиций в открытие гинекологической амбулатории составит ХХХ тыс. руб., из которых ХХХ тыс. руб. составляют собственные вложения, а ХХХ тыс. руб. получены в качества заемных средств.

Ниже представлен график финансирования расходов инвестиционного этапа проекта (с условием кредитования в размере ХХХ% инвестиционного бюджета) (Таблица 7).

Таблица 7. Финансирование инвестиционного этапа проекта (в тыс. руб.)

…

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

Глава 9.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Структура операционных расходов

...

Анализ рентабельности деятельности

...

Чистая прибыль

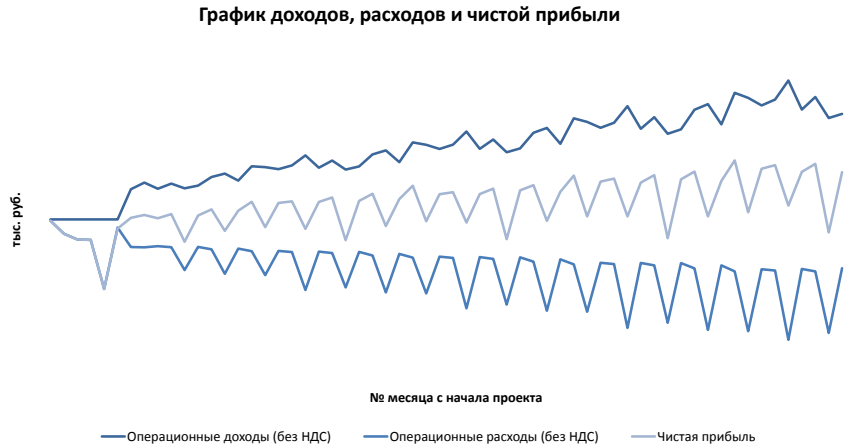


График 4. Доходы, расходы и чистая прибыль по проекту

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

Расчет ставки дисконтирования

Ставка доходности для собственного капитала рассчитана с использованием модели оценки капитальных активов (CAPM):

$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + S_1 + S_2$, где:

R_e - ставка дисконтирования для собственного капитала;

R_f - ..;

$(R_m - R_f)$ - ...;

R_m- ...;

β- коэффициент бета;

S_1- ...;

S_2 - ....

Таблица 8. Исходные данные для расчета стоимость собственного капитала

Показатель	Значение	Комментарий
R_f	...	...
R_m	...	...
β	1,39	Коэффициент бета
S_1	...	...
S_2	...	...

При расчетах чистой приведенной стоимости проекта берется ставка дисконтирования, соответствующая средневзвешенной цене капитала (WACC), которая на каждый период t определяется по следующей формуле:

$WACC = K_e \times W_e + K_d \times W_d \times (1 - T)$, где

K_e - ставка дисконтирования для денежных потоков на собственный капитал рассчитанная методом CAPM;

W_e – ...;

K_d – ...;

W_d - ...;

T – ....

Таблица 9. Расчет WACC

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Стоимость собственного капитала, %	...%	...%	...%	...%	...%	...%
Ставка налога на прибыль, %	...%	...%	...%	...%	...%	...%
Доля собственных средств, %	...%	...%	...%	...%	...%	...%
Доля заемных средств, %	...%	...%	...%	...%	...%	...%
СТАВКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ (годовая), %	...%	...%	...%	...%	...%	...%
КОЭФФИЦИЕНТ ДИСКОНТИРОВАНИЯ	...	...	...	...	...	...

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

NPV, срок окупаемости и IRR проекта

Чистая приведенная стоимость проекта (NPV), рассчитанная за период 5 лет с момента запуска проекта (июнь 2011 года) по май 2016 года, без учета выплаты процентов по кредиту составляет XXX млн. руб.[1] Подробный помесячный расчет ставки дисконтирования и NPV приведен в финансовой модели.

Ниже представлен расчет NPV , в расчетах учитываются только финансовые потоки за указанный период и не учитываются доходы будущих периодов, например, от продажи имущества или бизнеса.

Таблица 10. Расчет NPV проекта без учета выплаты процентов по кредиту, тыс. руб.

	ВСЕГО	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Денежный поток от операционной деятельности							
Денежный поток от инвестиционной деятельности							
ИТОГО ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ОТ АКТИВОВ							
НАКОПЛЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ							
ДИСКОНТИРОВАННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ОТ АКТИВОВ							
NPV							

…

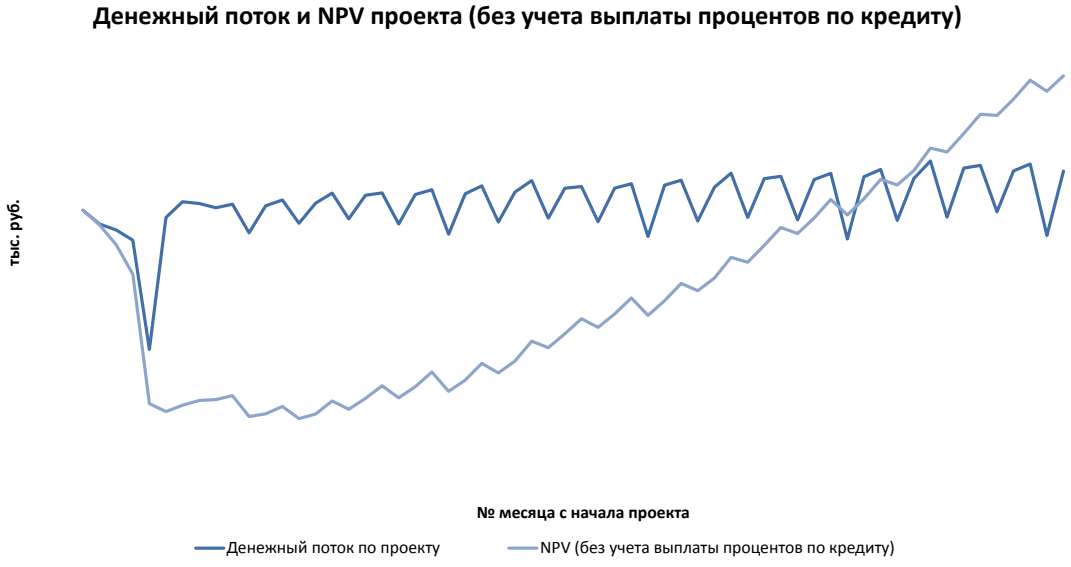


График 5. Денежный поток и NPV нарастающим итогом

Срок окупаемости без учета выплаты процентов по кредиту составляет XXX года (XXX мес.), дисконтированный срок окупаемости – XXX года (XXX мес.). Внутренняя норма доходности проекта (IRR) за 5 лет составляет XXX%/мес. или XXX%/год.

[1] Здесь и далее для расчета инвестиционных показателей проекта использовалась расчетная ставка дисконтирования, описание вычисления которой приведено выше

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2011 Inventica

Точка безубыточности проекта

…

График 6. Зависимость NPV (без учета выплаты % по кредиту) от объема реализации продукции

…

График 7. Зависимость чистой прибыли за 2015 г. от объема реализации услуг

Стоимость бизнеса

Расчет и динамика прогнозируемого изменения стоимости бизнеса представлены ниже, к концу периода планирования прогнозная стоимость бизнеса составит … млн. руб.

Таблица 11. Расчет NPV проекта без учета выплаты процентов по кредиту, тыс. руб.

	ВСЕГО	2011	2012	2013	2014	2015	2016
СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ							

…

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. **Copyright © 2011 Inventica**

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INVENTICA

Inventica - динамично развивающаяся консалтинговая фирма, созданная руководителями ведущих российских и международных компаний, за плечами которых опыт осуществления десятков проектов по созданию и комплексному развитию различных видов бизнеса. Среди клиентов и партнеров, с которыми мы работали: РАО ЕЭС, Газпром, Русский Алюминий, Лукойл, Связьинвест, Nestle, Ингосстрах, Корпорация Роснано, Корпорация Тактическое Ракетное Вооружение, Администрации регионов РФ, РосОЭЗ, МЭРТ, Минрегионразвития, Deloitte Touche Tohmatsu, Стратегика, Accenture, Юникон, BCG и др.

Нашей миссией является оказание поддержки собственникам и руководителям компаний в создании и развитии успешного бизнеса, предоставление им помощи в получении конкурентных преимуществ и достижении новых бизнес-вершин.

Основной специализацией компании является разработка бизнес-планов, расчет технико-экономических обоснований инвестиционных проектов, проведение маркетинговых исследований.

Мы также оказываем консультационную поддержку в области стратегического управления, оптимизации организационной структуры и повышения эффективности деятельности.