Открытие процедурного кабинета

Бизнес-план (демо-версия)



Бизнес-план является экономическим обоснованием целесообразности открытия процедурного кабинета.

Реализация бизнес-плана возможна в любом регионе РФ

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

Март, 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 500 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 групп проводимых исследований, перечень дополнительных 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 процедурного кабинета:

- длительность и стоимость задач инвестиционного этапа;
- условия франшизного договора (паушальный взнос, роялти, агентское вознаграждение, покрытие расходов инвестиционного этапа и пр.);
- площадь помещений и их функциональная структура;
- состав и класс оборудования в зависимости от типа процедурного кабинета;
- перечень проводимых исследований;
- перечень дополнительных услуг (курьерская доставка, выезд для забора материалов, запись результатов на USB носитель и пр.);
- ценовая политика (стоимость услуг, принцип формирования стоимости);
- планируемый спрос по каждому типу проводимых исследований и оказываемых услуг;
- штатное расписание (количество сотрудников по каждой должности, оклад и пр.);
- маркетинговая стратегия;
- и многое другое.

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

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 проводимых анализов на __ шт., 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 лабораторный бизнес изнутри.**
- **К разработке модели привлекаются реальные владельцы бизнеса и отраслевые эксперты.**

- **Расчеты финансовой модели основываются на более чем 500 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 Вашего индивидуального процедурного кабинета, 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 процедурного кабинета

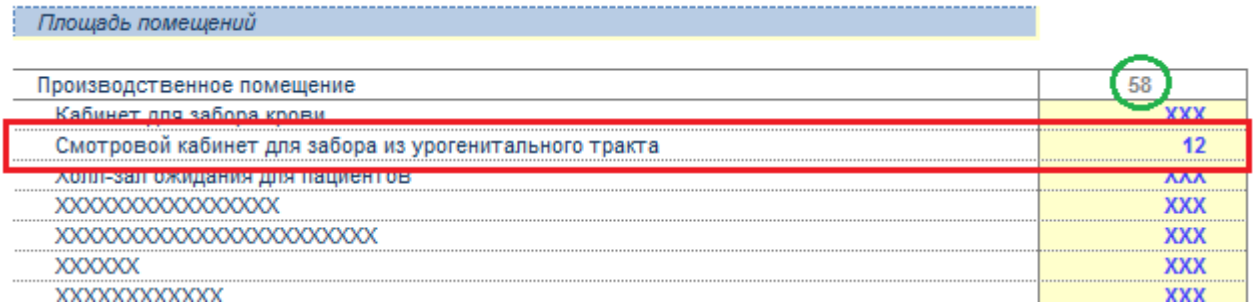
ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ.INVENTICA

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.



2. Этап «Построение индивидуальной финансовой модели»

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



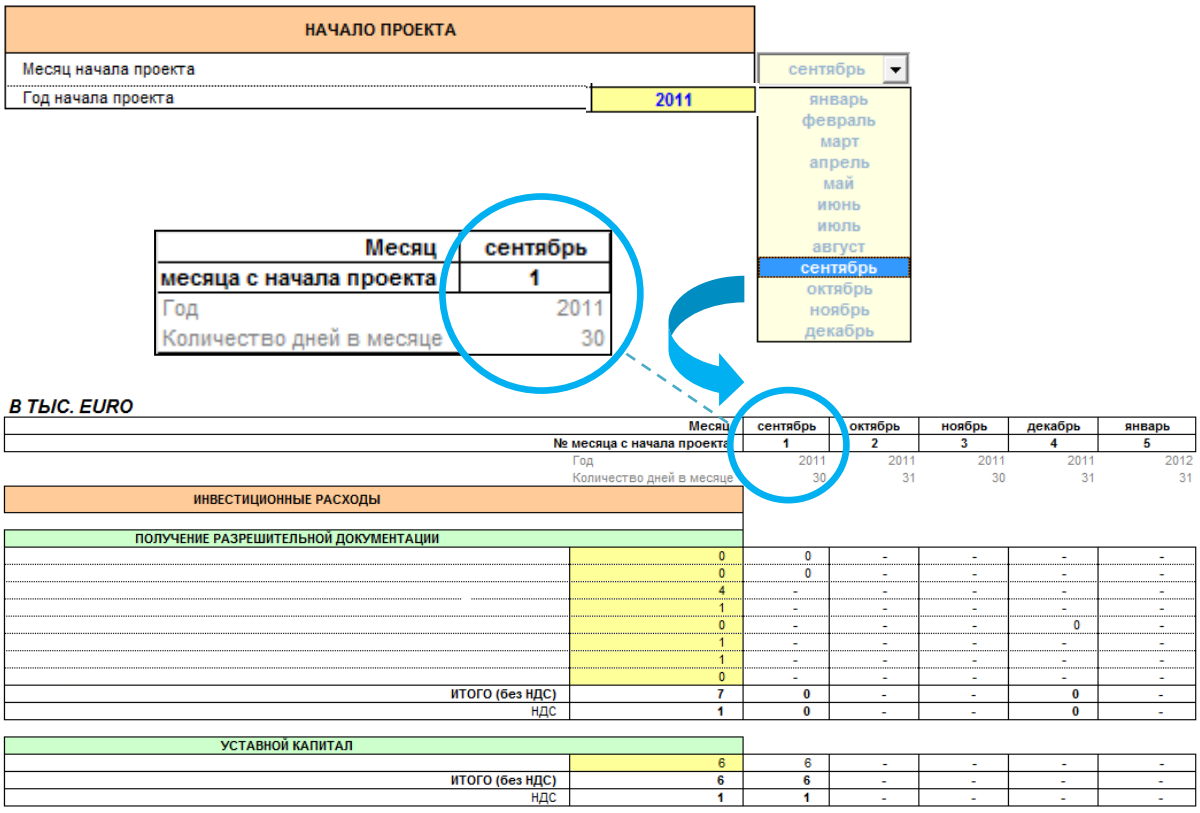
Программа запускает макрос, который самостоятельно формирует инвестиционные, операционные и финансовые потоки по проекту в соответствии с заданными Вами параметрами.

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

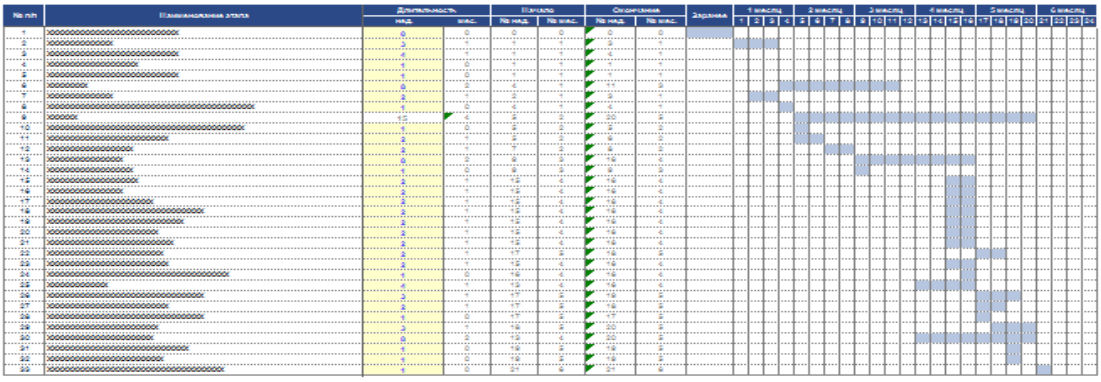
- В бизнес-плане ***расчет налоговых платежей*** (налог на прибыль, НДС, транспортный налог, НДФЛ, страховые взносы в фонды и пр.) осуществляется ***с учетом всех последних изменений законодательства*** (**НК РФ, в ред. от 28.09.2010**).

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

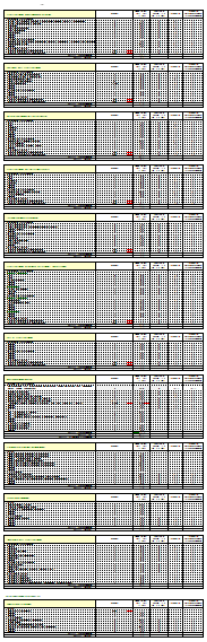
РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	
Выберите планируемый режим налогообложения	ЕНВД

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.



Стоимость услуг	Спрос на услугу,%/мес	Формирование среднего чека
Биохимические исследования	17,4%	XXX
Гематологические исследования	XXX	XXX
Исследование мочи	XXX	XXX
Диагностика инфекционных заболеваний	XXX	XXX
Гормональные исследования	XXX	XXX
Иммунологические исследования	XXX	XXX
~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~ Аллергологические исследования	9% ~~XXX~~	830 ~~XXX~~
Специфическая оценка естественной микрофлоры организма	XXX	XXX
XXXXXXXXXXXXXXXX	5,2%	XXX
Исследование кала		XXX
Цитологические исследования		XXX
Иммуногематологические иссл		XXX

Измените названия категорий и их значения

ИЛИ

Обнулите те категории, которые не подходят к концепции Вашего процедурного кабинета

Стоимость услуг	на /мес	Формирование среднего чека
Исследование спермы	XXX	XXX
Исследование кала	XXX	XXX
Цитологические исследования	XXX	XXX
~~Иммуногематологические исследования~~	0% ~~XXX~~	0 ~~XXX~~
~~Гистологические исследования~~	0% ~~XXX~~	0 ~~XXX~~

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** (средний чек, количество проводимых анализов в день, 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 процедурного кабинета.

- В программе реализована возможность расчета варианта открытия процедурного кабинета на условиях франчайзинга.

  Функционал позволяет Клиенту провести ***быстрое сравнение экономической эффективности франшизных предложений*** различных компаний.

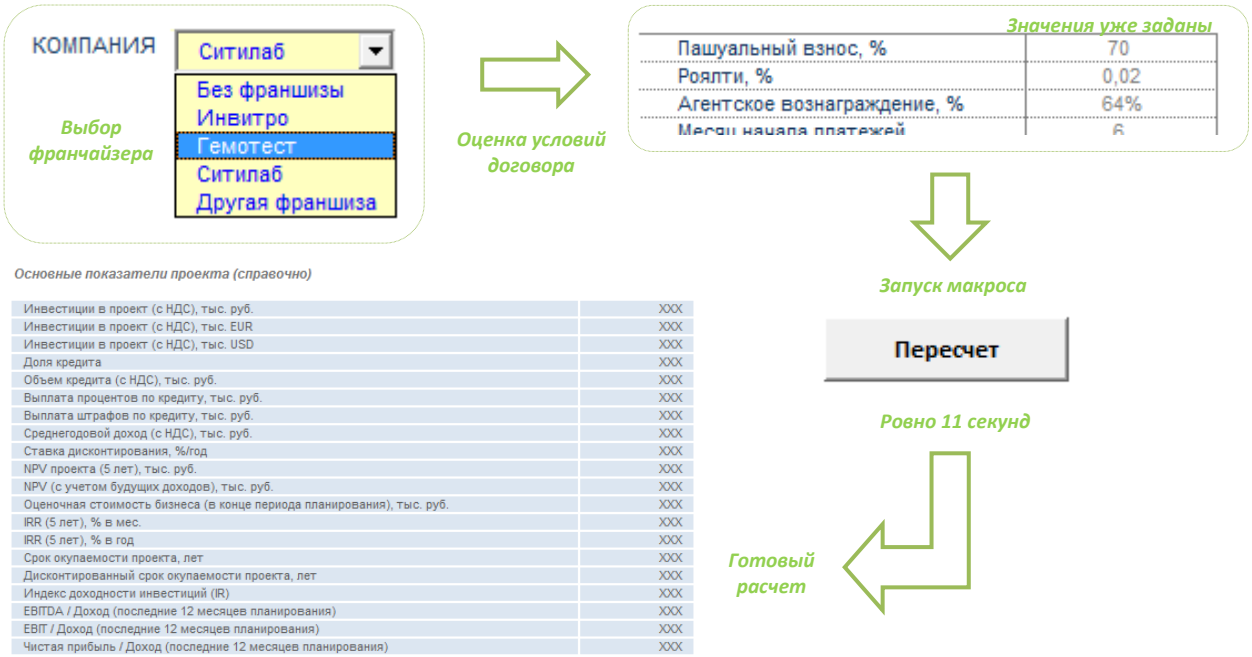
  Для решения данной задачи Клиенту необходимо:

  1 Указать базовые условия договора с компанией-франчайзером:
  - участие франчайзера на инвестиционном этапе проекта;
  - паушальный взнос;
  - роялти;
  - принцип формирования дохода франчайзи;
  - агентское вознаграждение;
  - месяц начала выплаты роялти и пр.

  2 Запустить макрос автоматического пересчета модели

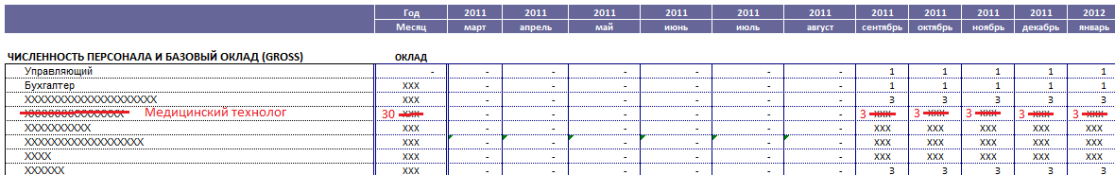
  3 Получить резюме инвестиционно-финансовых показателей различных франшизных проектов

- В базовую версии программы включен расчет экономической эффективности франшиз следующих компаний: «СитиЛаб», «ГемоТест», «Инвитро».



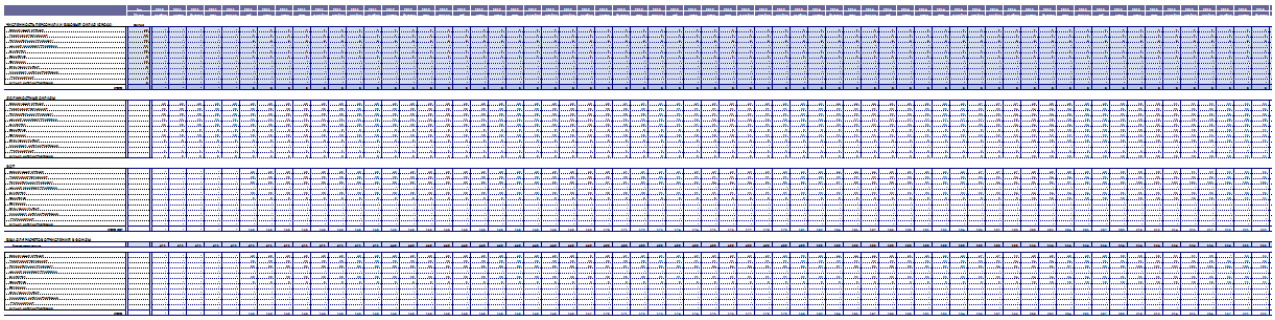
- Предусмотрен ***гибкий инструмент формирования*** штатного расписания:

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

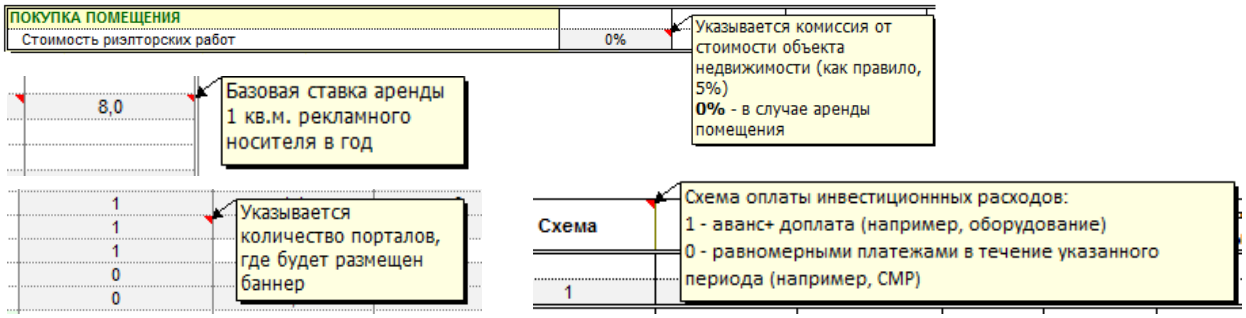


	Год	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2012
	Месяц	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь
ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И БАЗОВЫЙ ОКЛАД (GROSS)	ОКЛАД											
Управляющий	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1
Бухгалтер	xxx	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	xxx	-	-	-	-	-	-	3	3	3	3	3
XXXXXXXXXXXXXXXXXX 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.

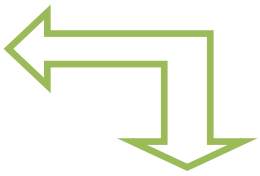


- Пользовательский интерфейс программы максимально упрощен, каждая графа снабжена ***всплывающим окном-подсказкой***, где даны рекомендации по заполнению конкретной графы.



- 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.

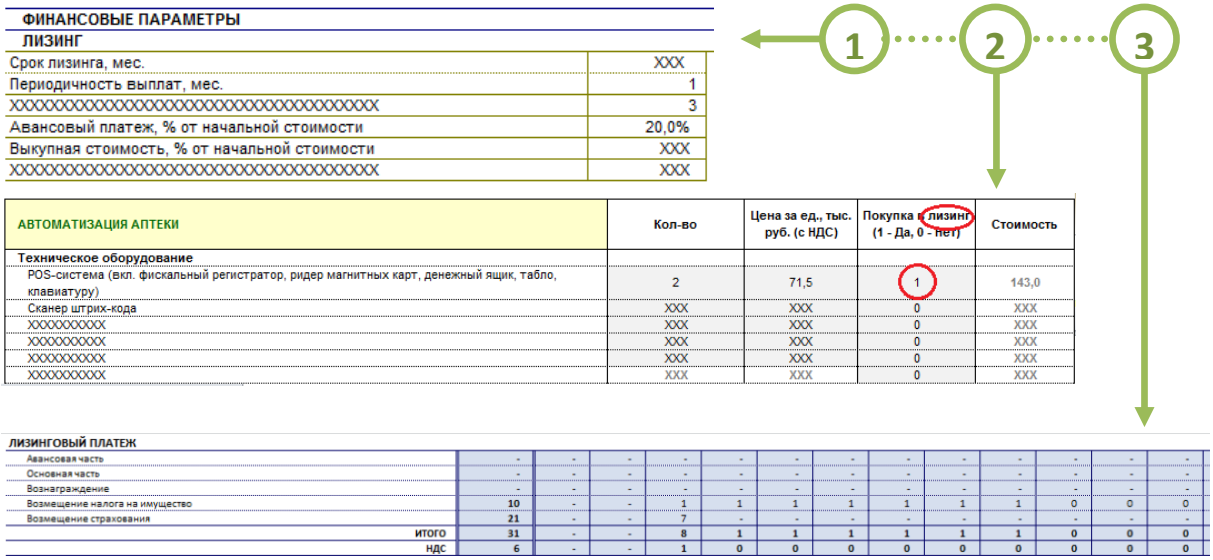
  Количество траншей программа определяет **САМА**.

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 процедурного кабинета

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

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ 2
СПИСОК ГРАФИКОВ 7
СПИСОК ДИАГРАММ 8
СПИСОК РИСУНКОВ 8
СПИСОК ТАБЛИЦ 9

ВВЕДЕНИЕ 11

Права на интеллектуальную собственность 11
Уровень рисков и ответственности при составлении бизнес-плана 11

ГЛАВА 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 12

Суть проекта, описание деятельности 12
Основные цели проекта 15
Направление маркетинговых усилий 15
Финансовые перспективы и основные показатели проекта 16

ГЛАВА 2. ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ 17

Организационно-правовая форма 17
Регистрация компании 18
Получение разрешительных документов 19

ГЛАВА 3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ 20

Российский рынок медицинских услуг 20
Структура рынка 20
Объем рынка 21
Региональная спецификация 21
Динамика развития рынка 24
Частные медицинские учреждения 26
Рыночная доля 26
Классификация по специализации 26
Многопрофильные клиники 26
Стоматологические клиники 27
Клиники урологии, гинекологии, акушерства 27
Лабораторно-диагностические клиники 28
Частные медицинские компании, не имеющие помещения для приема больных 28
Сегментирование по специализации 29
Концентрация сетевых проектов 30
Крупнейшие операторы рынка 31
Российский рынок коммерческой лабораторной диагностики 33
Количество диагностических лабораторий 33
Объем и динамика развития рынка 33
Ценовая конъюнктура рынка 35
Конкурентная ситуация на рынке 38
Основные форматы бизнеса, рентабельность деятельности 42

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

Нормативно-правовая база рынка 43
Смежная деятельность игроков рынка 45
АССОРТИМЕНТНАЯ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ ЛАБОРАТОРНОЙ ДИАГНОСТИКИ 46
Совокупная выборка 46
Гематологический анализ 47
Иммуногематологический анализ 49
Биохимический анализ 50
Гормональный анализ 52
Иммунологический анализ 53
Паталогоанатомический анализ 54
Гистологическое исследование 54
Цитологическое исследование 56
Исследование мочи 57
Исследование кала 58
Исследование спермы 59
Серологическое исследование 60
Профили (программы обследования) 60
Процедуры (забор биоматериала) 61
Вызов на дом 63
Прочие услуги 64
Рейтинг лабораторий по уровню цен 66
ПРОФИЛИ ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ НА РЫНКЕ ЛАБОРАТОРНОЙ ДИАГНОСТИКИ 67
«Инвитро» 67
Краткая информация о лаборатории 67
Услуги их стоимость 69
Условия франчайзинговой программы 71
«Лаборатория XXI век» («Ситилаб») 72
Краткая информация о лаборатории 72
Услуги и их стоимость 74
Условия франчайзинговой программы 75
«KDL Test» 77
Краткая информация о лаборатории 77
Услуги и цены 78
«Гемотест» 80
Краткая информация о лаборатории 80
Услуги и их стоимость 82
Франчайзинговая программа 84
CMD-Центр молекулярной диагностики 86
Краткая информация о лаборатории 86
Услуги и их стоимость 87
НПФ «Литех» 90
Краткая информация о лаборатории 90
Услуги и их стоимость 92
«Биотест» 94
Краткая информация о лаборатории 94
Услуги и их стоимость 94
«Лаборатория ЦИР» 96
Краткая информация о лаборатории 96
Услуги и их стоимость 97
«Дитрикс Медикал» 98
Краткая информация о лаборатории 98
Услуги и их стоимость 99

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

«Вера» 100
Краткая информация о лаборатории 100
Услуги и их стоимость 101
«ЛАГИС» 102
Краткая информация о лаборатории 102
Услуги и их стоимость 103
«Склифлаб» 104
Краткая информация о лаборатории 104
Услуги и их стоимость 105
«Юнимед лабораториз» 107
Краткая информация о лаборатории 107
Услуги и их стоимость 108
Пастер 109
Краткая информация о лаборатории 109
Услуги и цены 110
Лаборатория «ЭФиС» (НИИ физкультуры и спорта) 111
Краткая информация о лаборатории 111
Услуги и цены 112

ГЛАВА 4. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА 113

Существующая ситуация и тенденции рынка 113
Форматы бизнеса 115
Медицинская лаборатория 115
Процедурный кабинет 116
Суть проекта 117
Виды оказываемых услуг 117
Гематологический анализ 118
Иммуногематологический анализ 119
Биохимический анализ 119
Гормональный анализ 120
Иммунологический анализ 120
Паталогоанатомический анализ 121
Гистологическое исследование 121
Цитологическое исследование 121
Исследование мочи 122
Исследование кала 122
Исследование спермы 122
Забор материала 122
Вызов на дом 123
Прочие услуги 123
Ценовая политика 124

ГЛАВА 5. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ 126

Маркетинговые цели проекта 126
Ценовая политика 127
Рекламная политика 129
Организация WEB-SITE 132
Создание WEB-SITE – инструмента торговли 132
Регистрация доменного имени 135
Заключение договора с провайдером 136

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

ГЛАВА 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП 138

План-график и основные задачи инвестиционного этапа 138
Организация WEB-сайта 140
Разработка WEB-сайта 140
Регистрация доменного имени и хостинг 140
Получение разрешительной документации 142
Учредительные документы юридического лица 142
Санитарно-эпидемиологическое заключение 145
Заключение Государственного Пожарного Надзора 148
Договор с вневедомственной охраной 149
Регистрация контрольно-кассовой машины (ККМ) 150
Сертификация 151
Внесение в торговый реестр 154
Франшиза 156
Аренда 158
Установка пожарно-охранной сигнализации 159
Установка системы видеонаблюдения 160
Установка системы вентиляции 162
Оборудование 165
Автоматизация систем учета процедурного кабинета 167
POS-системы 167
Бюджет расходов инвестиционного этапа 168
Получение кредита 170
Финансирование расходов инвестиционного этапа 170

ГЛАВА 7. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЭТАП 171

Организационная структура 171
Основные расходы операционного этапа 173
Коммунальные расходы 173
Водоснабжение и водоотведение 173
Электроэнергия 173
Отопление 174
Телефонная связь и интернет 174
Аренда 174
Вневедомственная охрана помещений 175
Хостинг 175
Оплата доменного имени 175
Сопровождение сайта 176
Маркетинг и продвижение 176
Расходы на проведение лабораторных исследований 176
Выплата роялти 177
Расходы на обслуживание оборудования 177
Закупка расходных материалов 178
Фонд оплаты труда 180
Операционный бюджет расходов 181
Заемные средства 182
Доходы операционного этапа 183
Формирование дохода 183

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

Операционный бюджет доходов 185

ГЛАВА 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 186

Отчет о прибылях и убытках 186
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 191

Структура операционных расходов 191
Анализ рентабельности деятельности 191
Чистая прибыль 192
Расчет ставки дисконтирования 193
NPV, срок окупаемости и IRR проекта 194
Точка безубыточности проекта 195
Стоимость бизнеса 196
Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта 197

ГЛАВА 10. АНАЛИЗ РИСКОВ 198

Кадровые риски 198
Риски взаимодействия с поставщиками 198
Технологические риски 199
Организационные риски 200
Финансовые риски 201
Рыночные риски 202
Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) 203

Приложение 1. Прайс-листы основных конкурентов 205

«Инвитро» 205
«Биотест» 208
«Лагис» 209
«Лаборатория ЦИР» 210
«Дитрикс Медикал» 212

(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 России в расчете на душу населения (по федеральным округам), руб., 2009 г. 21
График 2. Динамика развития коммерческого медицинского рынка России, 2001 – 2009 гг. 24
График 3. Динамика оборота группы «Медси», млрд. руб., 2006 - 2009 гг. 31
График 4. Динамика средней стоимости общего анализа крови в РФ, нач. 2000-2011 гг. 35
График 5. Средняя стоимость проведения общего анализа крови по федеральным округам РФ, январь 2011 г. 36
График 6. Стоимость общего анализа крови в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 48
График 7. Стоимость анализа по определению СОЭ в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 48
График 8. Стоимость анализа по определению группы крови и резус-фактора в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 49
График 9. Стоимость анализа по определению уровня фибриногена в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 50
График 10. Стоимость анализа по определению уровня глюкозы (в крови) в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 51
График 11. Стоимость анализа по определению уровня кальция (в крови) в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 51
График 12. Стоимость анализа по определению онкомаркеров (Ca-125) в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 52
График 13. Стоимость анализа по определению уровня инсулина в крови в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 52
График 14. Стоимость анализа по определению уровня лептина в крови в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 53
График 15. Стоимость анализа по определению уровня иммуноглобулина E (общего) в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 54
График 16. Стоимость гистологического исследования биопсионного материала в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 55
График 17. Стоимость гистологического исследования материала, полученного при хирургических вмешательствах, в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 55
График 18. Стоимость цитологического исследования мокроты в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 56
График 19. Стоимость цитологического исследования эндоскопического материала в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 57
График 20. Стоимость общего анализа мочи в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 57
График 21. Стоимость анализа мочи по Нечипоренко в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 58
График 22. Стоимость общего анализа кала (копрограмма) в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 58
График 23. Стоимость исследования кала на скрытую кровь в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 59
График 24. Стоимость спермограммы в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 59
График 25. Стоимость анализа Anti-HCV-total в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 60
График 26. Стоимость забора венозной крови в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 62
График 27. Стоимость забора биоматериала (кроме крови и мочи) в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 62
График 28. Стоимость несрочного вызова мед. работника на дом (в пределах МКАД) в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г. 63
График 29. Зависимость стоимости услуги службы вызова на дом от «расстояния» и «срочности», руб., (11) 2010 г. 63
График 30. Динамика развития федеральной сети «Инвитро», шт., 2006 – 2010 (06) гг. 67
График 31. Динамика оборота федеральной сети «Инвитро», млн. USD., 2004 – 2009 гг. 67

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

График 32. Количественное распределение медицинских офисов сети «Инвитро» по линиям московского метрополитена, (11) 2010 г. 69
График 33. Доходы, расходы и чистая прибыль по проекту 192
График 34. Чистая прибыль по проекту нарастающим итогом 192
График 35. Денежный поток и NPV нарастающим итогом 195
График 36. Зависимость NPV (без учета выплаты % по кредиту) от объема реализации продукции 196
График 37. Зависимость чистой прибыли за 2015 г. от объема реализации услуг 196

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Структура российского рынка платной медицины (в стоимостном выражении), 2009 г. 20
Диаграмма 2. Структура московского рынка медицинских услуг по специализации медучреждений, 2009 г. 29
Диаграмма 3. Рыночная доля крупнейших игроков на коммерческом рынке медицинских услуг России и Москвы (по объему выручки), 2009 г. 31
Диаграмма 4. Структура мирового рынка лабораторной диагностики и его динамика развития, 2009 г. 34
Диаграмма 5. Структура операционных расходов 191

СПИСОК РИСУНКОВ

Рисунок 1. Географическая карта медицинского рынка РФ, 2009 г. 22
Рисунок 2. Основные направления развития коммерческого медицинского рынка России в 2010-2014 гг. 25
Рисунок 3. Основные специализации частных медицинских учреждений 29
Рисунок 4. Основные организационные формы частных медицинских сетей в России 30
Рисунок 5. Рейтинг московских диагностических лабораторий по уровню цен, 2010 г. 66
Рисунок 6. Географическое распределение медицинских офисов «Инвитро» по России, (11) 2010 г. 68
Рисунок 7. Географическое распределение медицинских офисов «Инвитро» по Москве и МО, (11) 2010 г. 68
Рисунок 8. Схема работы программы «Франчайзинг Инвитро» 72
Рисунок 9. Географическое распределение медицинских офисов «Ситилаб» по России, (11) 2010 г. 73
Рисунок 10. Географическое распределение московских офисов «Лаборатория 21 век», (11) 2010 г. 73
Рисунок 11. Местонахождение диагностической лаборатории «КДЛ ТЕСТ», (11) 2010 г. 78
Рисунок 12. Распределение медицинских офисов сети «Гемотест» по станциям московского метрополитена, (11) 2010 г. 81
Рисунок 13. Схема работы франчайзинговой программы «Гемотест» 84
Рисунок 14. Географическое распределение медицинских офисов «CMD» по Москве, (11) 2010 г. 87
Рисунок 15. Географическое распределение медицинских офисов «Литех» по Москве, (11) 2010 г. 91
Рисунок 16. Географическое распределение медицинских офисов «Биотест» по Москве и МО, (11) 2010 г. 94
Рисунок 17. Географическое распределение медицинских офисов «Лаборатории ЦИР» по Москве, (11) 2010 г. 96
Рисунок 18. Географическое распределение медицинских офисов сети «Дитрикс», (01) 2011 г. 98
Рисунок 19. Местонахождение диагностической лаборатории «Вера», (11) 2010 г. 100
Рисунок 20. Местонахождение диагностической лаборатории «Лагис», (11) 2010 г. 102
Рисунок 21. Местонахождение диагностической лаборатории «СклифЛаб», (11) 2010 г. 105
Рисунок 22. Местонахождение диагностической лаборатории «Юнимед Лабораториз», (11) 2010 г. 107
Рисунок 23. Местонахождение диагностической лаборатории «Пастер», (11) 2010 г. 109
Рисунок 24. Местонахождение диагностической лаборатории «ЭФИС», (11) 2010 г. 112
Рисунок 25. План-график инвестиционного этапа 139
Рисунок 26. POS-система mPOS-800 167

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

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Среднее число покупателей 13
Таблица 2. Распределение спроса в общем ассортименте услуг 14
Таблица 3. Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта 16
Таблица 4. Среднее число медицинских услуг на одного жителя, по регионам, Россия, 2009 г. (шт.) 23
Таблица 5. Динамика численности частных медицинских учреждений Москвы (принадлежащих и не принадлежащих к фирменным сетям), шт., 2008-2009 гг. 30
Таблица 6. Динамика численности филиалов крупнейших сетевых проектов на московском рынке платных медицинских услуг, шт., 2008-2009 гг. 32
Таблица 7. Стоимость общего анализа крови в субъектах РФ (руб.), январь 2011 г. 36
Таблица 8. Конкурентный анализ российского рынка лабораторной диагностики, (11) 2010 г. 39
Таблица 9. Образцы, используемые для различных видов лабораторных исследований 61
Таблица 10. Стоимость услуги вакцинации в медицинских офисах сети «Инвитро», руб. 65
Таблица 11. Средняя стоимость основных видов лабораторных исследований лаборатории «Инвитро», (11) 2010 г. 69
Таблица 12. Условия программы «Франчайзинг Инвитро» для Москвы и других городов РФ 71
Таблица 13. Основные показатели клинико-диагностических лабораторий «Ситилаб» в городах РФ, (05) 2009 г. 72
Таблица 14. Местонахождение и график работы медицинских офисов «Лаборатория 21 век» в Москве и МО, (11) 2010 г. 74
Таблица 15. Условия франчайзинговой программы «Ситилаб» 76
Таблица 16. Средняя стоимость основных видов лабораторных исследований лаборатории «КДЛ ТЕСТ», (11) 2010 г. 78
Таблица 17. Стоимость забора биоматериала в лаборатории «КДЛ ТЕСТ», руб., (11) 2010 г. 79
Таблица 18. Стоимость услуг по забору биоматериала на дому и доставки результатов исследования в лаборатории «КДЛ ТЕСТ», руб., (11) 2010 г. 79
Таблица 19. Этапы развития лаборатории «Гемотес» 80
Таблица 20. Местонахождение и график работы медицинских офисов «Гемотест» в Москве и МО, (11) 2010 г. 81
Таблица 21. Средняя стоимость лабораторных исследований компании «Гемотест», (11) 2010 г. 82
Таблица 22. Виды программ исследований и их стоимость в сети лабораторий «Гемотест» 82
Таблица 23. Условия франчайзинговой программы «Гемотест» 84
Таблица 24. Типы лабораторных офисов, предлагаемых по франшизе лаборатории "Гемотест" 85
Таблица 25. Перечень лабораторных исследований в ФГУН «ЦНИИ эпидемиологии» (CMD-Центр молекулярной диагностики), (11) 2010 г 88
Таблица 26. Местонахождение и график работы медицинских офисов «Литех», (11) 2010 г. 91
Таблица 27. Средняя стоимость лабораторных исследований лаборатории «Литех», (11) 2010 г. 92
Таблица 28. Программы исследований и их ориентировочная стоимость в лаборатории «Литех», руб., (11) 2010 г. 93
Таблица 29. Местонахождение и графики работы медицинских офисов «Биотест» в Москве и МО, (11) 2010 г. 94
Таблица 30. Средняя стоимость лабораторных исследований компании «Биотест», (11) 2010 г 95
Таблица 31. Программы исследований и их ориентировочная стоимость в лаборатории «Биотест», руб., (11) 2010 г. 95
Таблица 32. Средняя стоимость лабораторных исследований компании «Лаборатория ЦИР», (11) 2010 г. 97
Таблица 33. Стоимость услуг «Службы выезда на дом» лаборатории «Дитрикс», руб., (11) 2010 г. 99
Таблица 34. Стоимость дополнительных услуг лаборатории «Дитрикс Медикал», руб., (11) 2010 г. 99
Таблица 35. Средняя стоимость лабораторных исследований компании «Вера», руб., (11) 2010 г 101
Таблица 36. Средняя стоимость лабораторных исследований компании «Лагис», (11) 2010 г. 103
Таблица 37. Стоимость услуг врача акушера-гинеколога в лаборатории «Лагис», (11) 2010 г. 103
Таблица 38. Виды диагностических исследований лаборатории «СклифЛаб», (11) 2010 г. 105
Таблица 39. Виды лабораторных исследований «Юнимед Лабораториз», (11) 2010 г. 108
Таблица 40. Стоимость услуги по забору анализов на дому в лаборатории «Пастер», руб., (11) 2010 г. 110
Таблица 41. Виды оказываемых услуг 117
Таблица 42. Образцы, используемые для лабораторных исследований 123

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

Таблица 43. Стоимость услуг и средний чек по основным и дополнительным услугам 124
Таблица 44. Стоимость функционала WEB-SITE 134
Таблица 45. Характеристика хостинга 141
Таблица 46. Стоимость системы видеонаблюдения 162
Таблица 47. Расчет воздухообмена 162
Таблица 48. Основные технические характеристики системы вентиляции 164
Таблица 49. Стоимость системы вентиляции 165
Таблица 50. Оборудование процедурного кабинета 166
Таблица 51. Автоматизация процедурного кабинета 167
Таблица 52. Технические характеристики POS-системы 168
Таблица 53. Бюджет инвестиционного этапа 168
Таблица 54. Финансирование инвестиционного этапа проекта (в тыс. руб.) 170
Таблица 55. Численность персонала процедурного кабинета 173
Таблица 56. Коэффициенты ежегодной индексации расходов 173
Таблица 57. Расходы на водоснабжение и водоотведение, тыс. руб. 173
Таблица 58. Расходы на оплату электроэнергии, тыс. руб. 174
Таблица 59. Расходы на оплату тепловой энергии, тыс. руб. 174
Таблица 60. Расходы на телекоммуникацию, тыс. руб. 174
Таблица 61. Параметры арендуемых помещений 175
Таблица 62. Ежемесячные расходы по продвижению сайта 176
Таблица 63. Условия договоров франчайзинга 176
Таблица 64. Расходы на проведение исследований 177
Таблица 65. Расходы по выплате роялти 177
Таблица 66. Параметры для расчета затрат на ремонт техники 178
Таблица 67. Штатное расписание 181
Таблица 68. Коэффициенты переиндексации заработной платы 181
Таблица 69. Динамика изменения месячного ФОТ по годам, тыс. руб. 181
Таблица 70. Операционный бюджет расходов, тыс. руб. 182
Таблица 71. Расчет среднего чека процедурного кабинета 184
Таблица 72. Среднее прогнозируемое количество клиентов процедурного кабинета, по годам 185
Таблица 73. Операционный бюджет доходов, тыс. руб. 185
Таблица 74. Отчет о прибылях и убытках (в тыс. руб.) 186
Таблица 75. Отчет о движении денежных средств (в тыс. руб.) 187
Таблица 76. Прогноз изменения предельной заработной платы, используемой при расчете суммы страховых выплат на период 2010-2015 гг., тыс. руб. 189
Таблица 77. Бюджет налоговых платежей (в тыс. руб.) 190
Таблица 78. Прогнозный баланс (в тыс. руб.) 190
Таблица 79. Рентабельность деятельности 192
Таблица 80. Исходные данные для расчета стоимость собственного капитала 193
Таблица 81. Расчет WACC 194
Таблица 82. Расчет NPV проекта без учета выплаты процентов по кредиту, тыс. руб. 194
Таблица 83. Расчет NPV проекта без учета выплаты процентов по кредиту, тыс. руб. 197
Таблица 84. Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта 197
Таблица 85. Средняя стоимость лабораторных исследований компании «Инвитро», (11) 2010 г. 205
Таблица 86. Средняя стоимость лабораторных исследований компании «Биотест», (11) 2010 г. 208
Таблица 87. Средняя стоимость лабораторных исследований компании «Лагис», (11) 2010 г. 209
Таблица 88. Средняя стоимость лабораторных исследований компании «Лаборатория ЦИР», (11) 2010 г. 210
Таблица 89. Стоимость программ обследования (профилей) в лаборатории «Дитрикс Медикал», руб., (11) 2010 г. 212

(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 процедурного кабинета по забору биологического материала с последующим аутсорсингом проведения исследований по договору франчайзинга. Площадь производственных-вспомогательных помещений, к числу которых относятся кабинет для забора крови, смотровой кабинет для забора из урогенитального тракта, холл-зал ожидания для пациентов, кладовая (материальная), комната персонала (сестринская) и санузел, составит … м^2. Площадь административных помещений – … м^2.

Основным источником дохода процедурного кабинета будет являться оказание услуг по забору крови и образцов биоматериала, а также проведение широкого спектра исследований. Кроме того, предусмотрено получение доходов от оказания дополнительных услуг, таких как выезд для забора биоматериала, курьерская доставка результатов, перевод результатов исследований на иностранные языки и прочее.

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

- **Тип предприятия:** процедурный кабинет по забору биологического материала с аутсорсингом проведения исследований
- **Место реализации проекта:** г. Москва
- **Начало проекта:** март 2011 года
- **Специфика предприятия:** осуществление забора биологического материала без самостоятельного проведения исследований, аутсорсинг данной функции клинико-диагностической лаборатории по договору франчайзинга
- **Арендуемая площадь:** всего 68 м^2, в том числе площадь производственно-вспомогательных помещений – … м^2, административных помещений – … м^2.
- **Условия аренды:** долгосрочная аренда

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

- **Ассортимент услуг:**

  ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ
  - Забор венозной крови
  - Забор биоматериала (за исключением крови, мочи)
  - Гематологические исследования
  - Иммуногематологические исследования
  - Биохимические исследования
  - Гормональные исследования
  - Аллергологические исследования
  - Прочие иммунологические исследования
  - Исследование мочи
  - Исследование кала
  - Исследование спермы
  - Цитологические исследования
  - Специфическая оценка естественной микрофлоры организма
  - …
  - …
  - Диагностика патологии печени без биопсии (ФИБРОМАКС / ФИБРОТЕСТ / СТЕАТОСКРИН)
  - …
  - …
  - …
  - …
  - …
  - Исследование продуктов питания

  ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ
  - Взятие крови без последующего исследования (1 пробирка)
  - …
  - …
  - …
  - Запись результатов анализов на USB
  - Выезд для забора материала
  - Курьерская доставка результатов

- **Распределение спроса в общем ассортименте услуг:** Таблица 1

  Таблица 1. Распределение спроса в общем ассортименте услуг

  …

- **Среднее количество клиентов:**

  Таблица 2. Среднее число покупателей

Номер года с начала проекта	1	2	3	4	5	6

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

- **Средний чек:** по основным услугам – … руб., по дополнительным - 214 руб.
- **Агентское вознаграждение за проведение исследований:** …% от стоимости услуг
- **Черты потребительского поведения целевых клиентов:** необходимость в широком спектре предоставляемых услуг; экономия времени на ожидании результатов исследований, проводимых государственными учреждениями; приоритет комфорта получения услуги и удобства месторасположения
- **Основное оборудование:** медицинское оборудование для осуществления забора, хранения и транспортировки образцов биологического материала
- **Инвестиционный бюджет:** … млн. руб.
- **Кредит:** 30% инвестиционного бюджета (… тыс. руб.), срок – 2 года, ставка – 20%/год, льготный период по возврату основного долга – 6 мес.
- **Штат:** численность штата - … чел. Организационные группы: администрация; бухгалтерия; медицинский персонал; курьерская служба
- **Режим работы:** ежедневно, в будни с 7:30 до 20:30, в выходные с 10:00 до 17:00, двухсменный рабочий день
- **Начало деятельности:** … 2011 года

Основные цели проекта

Краткосрочной целью проекта является успешное решение всех задач инвестиционного этапа проекта и открытие процедурного кабинета в … 2011 года (при условии начала проекта в марте 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 3).

Дополнительными среднесрочными целями проекта являются:

1) Повышение удовлетворенности клиентов ассортиментом и качеством реализуемых услуг.
2) Повышение уровня обслуживания клиентов, достижение и подержание высокого уровня лояльности клиентов.
3) …
4) …

Приоритетными задачами, успешное решение которых будет способствовать достижению намеченных целей, являются:

- совершенствование и строгое соблюдение бизнес-процессов,
- постоянное повышение качества продукции и услуг и уровня лояльности клиентов,
- …
- …

…

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

Направление маркетинговых усилий

Для обеспечения запланированного уровня спроса на продукцию и услуги предполагается осуществление следующих маркетинговых мероприятий:

1. …

Финансовые перспективы и основные показатели проекта

Таблица 3. 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 2015 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 2015 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) при реализации продукции на уровне …% от запланированных показателей. При этом при успешном развитии проекта, можно ожидать … .

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 рынка

…

Региональная спецификация

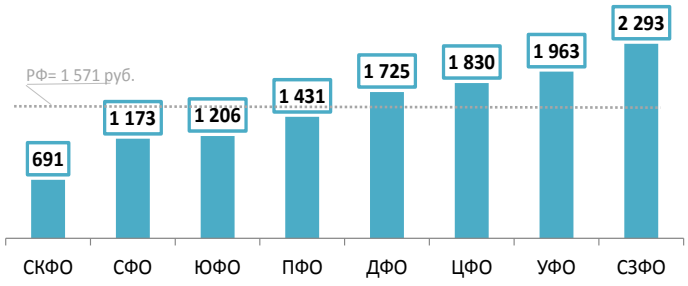


График 1. Объем рынка платных медицинских услуг России в расчете на душу населения (по федеральным округам), руб., 2009 г.

Источник: …

В региональном разрезе максимальную долю российского рынка платной медицины занимает Центральный ФО: 30,5% или 67,9 млрд. руб. по итогам 2009 года[1] (Рисунок 1, стр. 35). Стоит отметить, что основной объем рынка региона (62%) генерирует г. Москва: за исследуемый период объем столичного рынка коммерческой медицины составил … млрд. руб. (…% от общероссийского). Лидерство московского рынка традиционно объясняется … . В расчете на душу населения объем российского рынка медицины составил 1 571 руб. по итогам 2009 года. Максимальное значение анализируемого показателя отмечено в … .

[1] По данным …

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

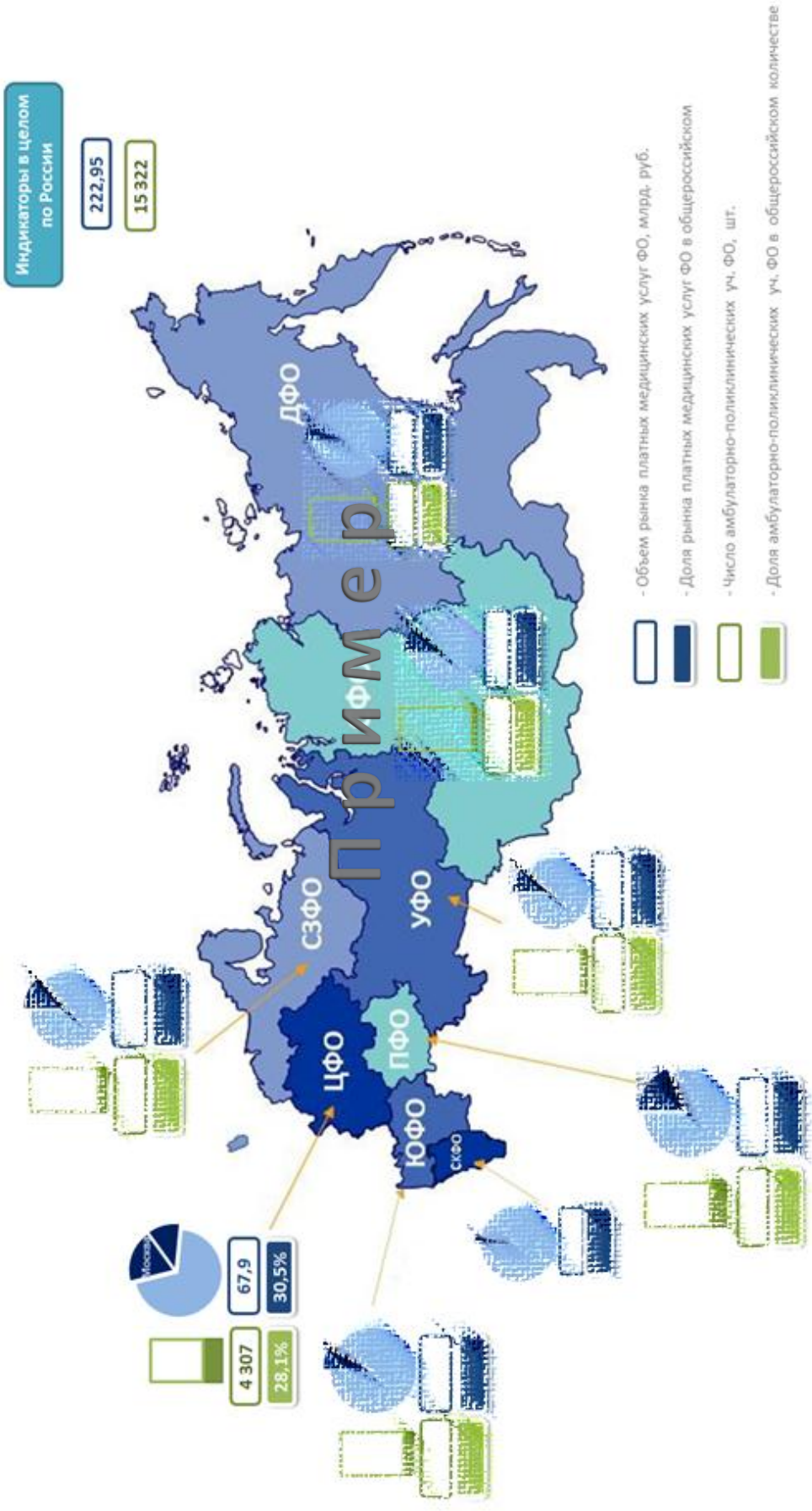


Рисунок 1. Географическая карта медицинского рынка РФ, 2009 г.

Источник: Inventica по данным Федеральной службы государственной статистики

Пример

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

Российский рынок коммерческой лабораторной диагностики

Количество диагностических лабораторий

…

Объем и динамика развития рынка

По оценкам …, на конец 2009 года объем российского рынка платных лабораторных исследований составил … млрд. руб. Удельный вес сегмента в общем объеме российского рынка коммерческой медицины оценивается в диапазоне от 3% до 6%.[2]

По данным ИК «Финам», доля «серого» сектора на рынке лабораторных анализов не превышает 5% (для сравнения, в других сегментах медицинского рынка этот показатель составляет 30%, достигая в стоматологии 50%).

Сегмент лабораторно-диагностических услуг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов российского рынка медицинских услуг: в период с 2003 г. по 2008 г. среднегодовой темп роста сегмента находился на уровне …%.[3] Значение показателя превосходит темп развития, характерный развивающимся странам (Диаграмма 1, стр. 36).

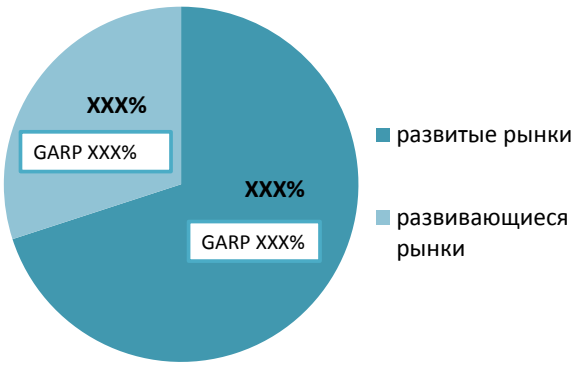


Диаграмма 1. Структура мирового рынка лабораторной диагностики и его динамика развития, 2009 г.

Источник: …

Интенсивный рост отечественного рынка лабораторной диагностики объясняется низкой эффективностью лабораторных исследований, предусмотренных обязательным медицинским страхованием. **…**

Подобный дефицит создает спрос на услуги частных лабораторий как в государственном (аутсорсинг), так и в розничном секторе. Отметим, что в мировой практике данная ситуация является широко распространенной, таким образом, российский рынок лабораторной диагностики развивается по стандартному вектору.

По прогнозам Минпромторга, в период с 2009 г. по 2020 г. российский рынок лабораторной диагностики будет демонстрировать среднегодовой прирост на уровне 18%. **…**

[2] Непосредственно объем российского рынка коммерческой медицины оценивается экспертами в широком диапазоне – от … млрд. руб. до … млрд. руб.
[3] По данным …

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

Ассортиментная и ценовая политика на московском рынке лабораторной диагностики

Совокупная выборка

Исследование московского рынка лабораторной диагностики было проведено компанией Inventica в ноябре 2010 г. Совокупная выборка исследования составила 15 специализированных диагностических лабораторий:

- «Независимая лаборатория ИНВИТРО»
- «Лаборатория XXI век»
- «Лаборатория Гемотест»
- Клинико-диагностическая лаборатория «БиоТест»
- «Вера»
- «ЛАГИС»
- «Дитрикс Медикал»
- «Склифлаб»
- «Литех»
- «Юнимед лабораториз»
- ФГУН «ЦНИИ эпидемиологии» (CMD-Центр молекулярной диагностики)
- «Лаборатории ЦИР»
- «Пастер»
- «KDL Test»
- Лаборатория ЭФиС (НИИ физкультуры и спорта)

Выборка осуществлялась исходя из следующих критериев:

- Оснащенность лаборатории современным оборудованием, частично или полностью исключающим ручной труд;
- Наличие медицинских офисов (процедурных кабинетов) для забора биологического материала;
- Активное продвижение лаборатории на рынке лабораторной диагностики.

(намеренный пропуск)

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

Гематологический анализ

…

Исследование ценообразования в московских диагностических лабораториях позволило установить, что средняя стоимость общего анализа крови составляет 246 руб. (График 2, стр.38). Минимальная стоимость общего анализа крови выявлена в лаборатории «Лагис» (120 руб.), максимальная – в МДЦ «Пастер» (500 руб.).

Необходимо отметить, что в зависимости от класса аппаратуры, которой оснащена лаборатория, под этим видом исследования может подразумеваться разный набор тестов. Так, в тех лабораториях, которые до сих пор используют ручные методы исследований, под этим названием имеют в виду всего 3-5 параметров (например, в таких лабораториях подсчет тромбоцитов, зачастую не входит в понятие «общего анализа крови»). Сокращенный «общий анализ крови» предлагают следующие лаборатории из анализируемой выборки: «Лагис», «СклифЛаб», «Биотест», «KDL Test», «Гемотест», «Инвитро», «21 век», «Вера», «Дитрикс». Расширенный «общий анализ крови» проводится в лабораториях «ЭФИС», CMD, «Литех», «Юнимед лабораториз», «Лаборатория ЦИР» и МДЦ «Пастер».

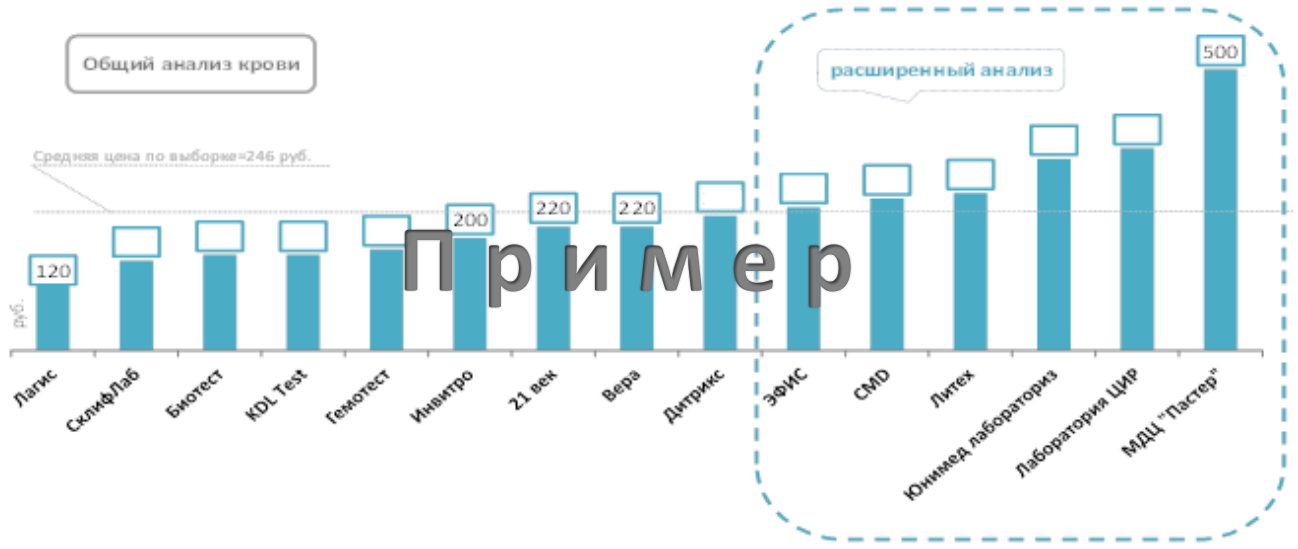


График 2. Стоимость общего анализа крови в лабораториях совокупной выборки, руб., (11) 2010 г.
Источник: Inventica

Рейтинг лабораторий по уровню цен

…

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

Профили основных игроков на рынке лабораторной диагностики

…

«Склифлаб»

Краткая информация о лаборатории

Полное название: Лаборатория «СклифЛаб»
Сайт: www.skliflab.ru
Количество лабораторий: 1 шт. (в Москве)
Количество процедурных кабинетов: 4 шт. (в Москве – 2 шт.)

История лаборатории начинается с 1984 г., когда на базе лабораторного комплекса НИИ скорой помощи им. Н.В. Склифосовского был создан кабинет «Анализы крови», который со временем превратился в полноценную лабораторию «СклифЛаб». На сегодняшний день лаборатория является структурным подразделением данного НИИ.

В «СклифЛаб» действуют следующие группы и подразделения:

- Клинико-биохимическая лаборатория;
- Группа иммуннологии и аллергологии;
- Группа ИФА;
- Группа исследований методом ПЦР;
- Бактериологическая лаборатория;
- Экспресс-группа.

…

Лаборатория «СклифЛаб» в своей работе использует …, к примеру анализаторы: 490 Chrono-Log Corporation (США), 590 Chrono-Log Corporation (США), 8222К Nihon Kohden Corporation (Япония), ABL-835 Radiometer Medical ApS (Дания), Adams A1c HA-8160 Arkray Inc. (Япония), Advia 120 Bayer Corporation (США), Agaster IV PBI (Италия), Agaster PBI (Италия), AU 2700 Olympus Corporation (Япония), Aution Max AX-4280 Arkray Inc (Япония), Axiostar plus Carl Zeiss (ФРГ), Elecsys 1010 Boehringer Mannheim (Германия), FACSCalibur Becton Dickinson (США), Flx-800 Bio-Tec Instruments, Inc (США), FreedomEVO Tecan Schweiz AG (Швейцария) и многие другие.

Все используемые методы исследования и реактивы сертифицированы. Лабораторная служба лицензирована, участвует в Федеральной системе внешней оценки качества, а также в международных системах независимой оценки контроля качества EQAS (клиническая химия, иммунохимия), RapidStat (гематология) и VQS (серологическое выявление инфекций).

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

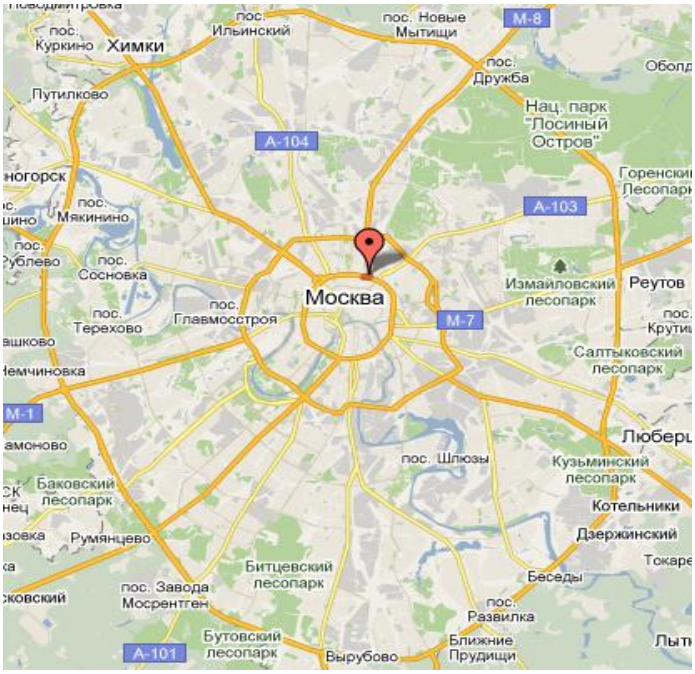


Рисунок 2. Местонахождение диагностической лаборатории «СклифЛаб», (11) 2010 г.

Офис лаборатории располагается в районе станции метро Проспект Мира (Рисунок 2, стр. 40) и работает по следующему графику[4]: по будням – с 7:30 до 19:30, по субботам – с 8:00 до 17:00, по воскресеньям – с 9:00 до 13:00.

Также «СклифЛаб» сотрудничает со следующими процедурными кабинетами:

- м. Домодедовская: в помещении Центра эстетической медицины «Аврора» на Каширском шоссе;
- г. Мытищи: в помещении медицинской компания «ОблМед»;
- г. Астрахань: в помещении медицинской компании «СклифЛаб-Астрахань».

Услуги и их стоимость

«СклифЛаб» предлагает проведение более 400 анализов, основные виды исследований и их средняя стоимость представлены ниже (Таблица 4, стр. 40). Стоит отметить, что срочное выполнение анализов оплачивается в двойном размере.

Таблица 4. Виды диагностических исследований лаборатории «СклифЛаб», (11) 2010 г.

Вид исследования	Количество анализов	Средняя стоимость
Маркеры инфекционных заболеваний	49	211
Биохимические и клинические исследования	62	261
Исследование гормонов:		
Гипофизарные гормоны	6	393
Половые гормоны	12	579
Гормоны щитовидной железы	…	…
Гормоны надпочечников	…	…
Гормоны поджелудочной железы	…	…
Диагностика остеопороза	…	…
Онкомаркеры	…	…
Оценка иммунного статуса:		
Оценка иммунного статуса	…	…

[4] График приема биоматериала: Биохимические и клинические анализы будням – до 15:00, по субботам до 13:00, по воскресеньям до 12:00 натощак
Иммунологические анализы – по будням до 11:00 натощак
Бактериологические анализы – до 13:00
Анализы на гормоны – до 11:00 (ежедневно) натощак
Коагулограмма по будням – до 15:00, по субботам до 13:00 натощак, в воскресенье нет приема
Анализы мочи по будням – до 15:00, по субботам до 13:00 натощак, в воскресенье нет приема
Урогенитальные мазки – в течение всего рабочего дня
Остальные анализы (ВИЧ, сифилис, гепатиты и др.) можно сдать в течение всего рабочего дня.

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

Вид исследования	Количество анализов	Средняя стоимость
Комплекс исследований на аутоиммунные	…	…
Экспресс-анализы	…	…
Анализы мочи и кала	…	…
Коагулограмма	…	…
ПЦР – диагностика	…	…
Специфические онкомаркеры	…	…

Источник: Inventica

Забор биоматериала в лаборатории «СклифЛаб» не входит в стоимость исследования и оплачивается отдельно: забора венозной крови – 130 руб., мазок – … руб. Стоит отметить, что стоимость забора крови у льготных категорий граждан составляет … руб.

«СклифЛаб» предлагает проведение различных программ исследований (профилей):

- Основные профили: подготовка к госпитализации; заболевания почек; заболевания почек; при нарушении веса; при сахарном диабете; обследование репродуктивной функции; для мужчин старше 40 лет; для мужчин старше 50 лет; для женщин детородного возраста (гормоны на 5-7 день цикла, диагностика остеопороза); заболевания, передающиеся половым путем (без ПЦР); оценка функции поджелудочной железы, кардиомаркеры. Стоимость - от 1 055 руб. до 5 700 руб.
- Будущим мамам: планирование беременности (анализы для будущей мамы); обследование во время беременности, невынашивание беременности. Стоимость - от … руб. до … руб.
- Биохимические пробы: печеночные пробы, почечные пробы (заболевания почек). Стоимость - от … до … руб.
- …
- …
- …

В лаборатории «СклифЛаб» работает служба вызова на дом:

- Выезд медицинской сестры для забора крови – … руб.;
- Выезд медицинской сестры на машине заказчика – … руб.;
- Выезд медицинской бригады в организацию – 1 700 руб.

Дополнительной опцией является доставка результатов анализов: в пределах МКАД – … руб., срочная доставка (в день заказа по будням) – 500 руб.

Также в лаборатории проводится компьютерная и магнитно-резонансная томография (от … до … руб.), радиоизотопные исследования (от … до … руб.), эндоскопические исследования (от … до … руб.) и регистрация электрокардиограммы (… руб.).

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

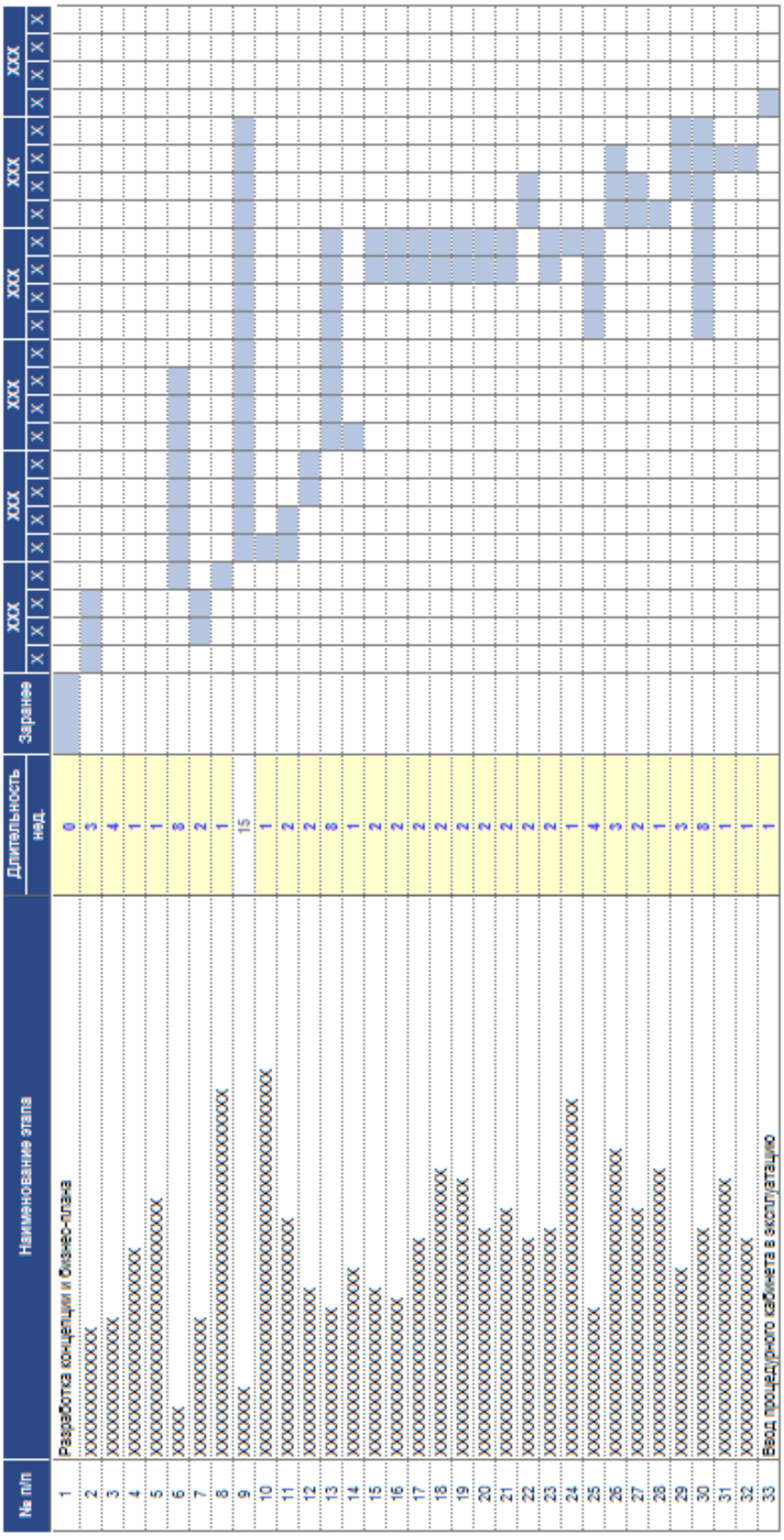
К основным задачам инвестиционного этапа относятся следующие:

- 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
- …
- …
- …
- Установка пожарной сигнализации
- …
- …
- …
- …
- …
- …
- …
- …
- …
- …
- …
- …
- Ввод процедурного кабинета в эксплуатацию

План-график инвестиционного этапа проекта представлен ниже (Рисунок 3).

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

Рисунок 3. План-график инвестиционного этапа



№ п/п	Наименование этапа	Длительность нед.	Заранее	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
1	Разработка концепции и бизнес-плана	0		X	X X X X	X X X X	X X X X	X X X X
2	XXXXXXXXXXX	3						
3	XXXXXXXXXXXXX	4						
4	XXXXXXXXXXXXXXXXX	1						
5	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	1						
6	XXXXX	6						
7	XXXXXXXXXXX	2						
8	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1						
9	XXXXXXX	15						
10	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1						
11	XXXXXXXXXXXXXXXXXXX	2						
12	XXXXXXXXXXXXX	2						
13	XXXXXXXXXXXXX	6						
14	XXXXXXXXXXXXXX	1						
15	XXXXXXXXXXXX	2						
16	XXXXXXXXXXXX	2						
17	XXXXXXXXXXXXXXXX	2						
18	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	2						
19	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	2						
20	XXXXXXXXXXXXXXXX	2						
21	XXXXXXXXXXXXXXXXX	2						
22	XXXXXXXXXXXXXXXX	2						
23	XXXXXXXXXXXXXXXX	2						
24	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1						
25	XXXXXXXXXXXX	4						
26	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3						
27	XXXXXXXXXXXXXXXX	2						
28	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1						
29	XXXXXXXXXXXXXX	3						
30	XXXXXXXXXXXXXXX	8						
31	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1						
32	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	1						
33	Ввод процедурного кабинета в эксплуатацию	1						

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

Оборудование

Настоящим проектом предполагается организация пункта по забору биоматериала для проведения дальнейших исследований лабораторией, с которой предварительно заключен контракт аутсорсинга. На базе данной концепции в рамках бизнес-плана учтены инвестиционные расходы на необходимое оборудование, к числу которого высокотехнологичное лабораторное оборудование не относится.

Совокупные расходы инвестиционного этапа на оборудование двух помещений процедурного кабинета: кабинета по забору крови и смотрового кабинета, составляют … тыс. руб. (Таблица 5).

Таблица 5. Оборудование процедурного кабинета

ОБОРУДОВАНИЕ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
Оборудование кабинета по забору крови		
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
Стол процедурный 2 или 3-х ярусный с металлическими полками	…	…
Кресло для забора крови	1	34,48
Центрифуга	1	21,08
Облучатель – рециркулятор воздуха	..	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
Оборудование смотрового кабинета		
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…

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)
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
…	…	…
ВСЕГО:	**…**	**…**

…

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.

…

Таблица 6. Финансирование инвестиционного этапа проекта (в тыс. руб.)

…

(намеренный пропуск)

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

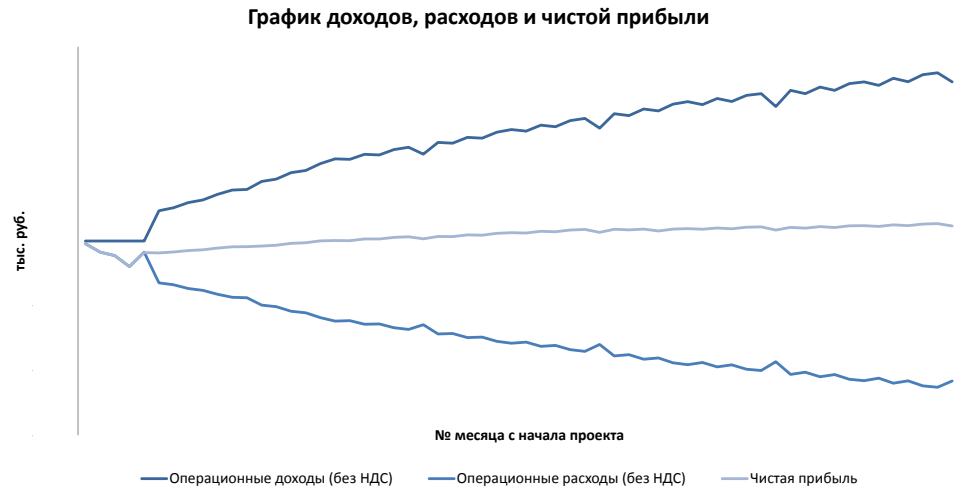


График 3. Доходы, расходы и чистая прибыль по проекту

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 7. 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 8. 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 (… 2011 года) по … 2016 года, без учета выплаты процентов по кредиту составляет … млн. руб.[5] Подробный помесячный расчет ставки дисконтирования и NPV приведен в финансовой модели.

Ниже представлен расчет NPV (Таблица 9), в расчетах учитываются только финансовые потоки за указанный период и не учитываются доходы будущих периодов, например, от продажи имущества или бизнеса. NPV с учетом дисконтирования будущих доходов составляет … млн. руб.

Таблица 9. 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 4. Денежный поток и NPV нарастающим итогом

[5] 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 5. Зависимость NPV (без учета выплаты % по кредиту) от объема реализации продукции

…

График 6. 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 10. 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.

Приглашаем Вас посетить сайт **www.inventica.ru** для получения дополнительной информации об услугах нашей компании и готовых решениях для Вашего бизнеса.

РОСНАНО
Российская корпорация нанотехнологий

Deloitte.

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

itella NLC

A1

DAIMLER

FIBO GROUP LTD

S7

ПЕРЕКРЕСТОК

АЗБУКА ВКУСА

AMTEL

ДИКСИ

ЭЛЬДОРАДО

HOME CREDIT BANK

mossa
group of companies