



Бизнес-план стоматологии

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>

Электронная почта: info@investanalitika.ru

2021



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план стоматологии содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план стоматологии может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

В базовом варианте бизнес-план стоматологии предлагается на 2 стоматологические установки с оказанием 17 видов услуг терапевтической, хирургической и ортопедической стоматологии. Проектом предусмотрено расположение стоматологии в арендуемом помещении площадью 85 кв.м. В помещении будут оборудованы два стоматологических кабинета.

Базовый вариант бизнес-плана стоматологии может быть адаптирован под любое количество стоматологических установок, площадь и ассортимент услуг. Бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

В бизнес-плане стоматологии содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные о рыночных перспективах бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;

- Полный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану стоматологии прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following visible content:

- Sheet Name:** 117
- Section 2: Выручка от реализации**
 - 4. Год начала проекта: 2023
 - 5. Месяц начала проекта: 1
 - 11. Поправочные коэффициенты (ед. изм., м, л, к)
 - 13. Загрузка, %
 - 16. План продаж в натуральном выражении
 - 18. Таблица с заголовками: Наименование услуг, ед. изм., м, л, к
 - 21-36. Список услуг: Лечение начального кариеса, Лечение среднего кариеса, Лечение глубокого кариеса, Лечение каналов зуба, Отбеливание ZOOM, Домашнее отбеливание, Обучение гигиене, Простое удаление зуба, Сложное удаление зуба, Удаление с разделением корней, Удаление части зуба, Резекция верхушки корня зуба, Установка коронки металлокерамической, Установка зуба керамического, Установка временной пластмассовой, Установка винира

В финансовой модели бизнес-плана стоматологии можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюта проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь стоматологии;
- Ассортимент стоматологических услуг и цены на услуги;
- Трудозатраты по видам стоматологических услуг;
- Объем оказания услуг по каждому виду стоматологических услуг;
- Число стоматологических установок;
- Месячную загрузку стоматологии;
- Нормы расхода материалов по видам стоматологических услуг;
- Объем запаса материалов;
- Стоимость и количество оборудования;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Расход электроэнергии и воды по источникам потребления;

- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- Размер текущих затрат (амортизация, отопление, общехозяйственные расходы, охрана, связь, инкассация, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

Показатель	1 год											
	янв.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	авг.23	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12
Выручка (нетто)	тыс.руб.											
Закупка материалов	тыс.руб.											
Коммунальные услуги	тыс.руб.											
Инкассация	тыс.руб.											
Эквайринг	тыс.руб.											
Зарплата медицинского и обслуживающего персонала	тыс.руб.											
Прочие производственные расходы	тыс.руб.											
Амортизация	тыс.руб.											
Оплата административного и коммерческого персонала	тыс.руб.											
Налоги, включенные в себестоимость	тыс.руб.											
Административные расходы	тыс.руб.											
Коммерческие расходы	тыс.руб.											
Проценты	тыс.руб.											
Итого себестоимость	тыс.руб.											
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	тыс.руб.											
Прочие доходы	тыс.руб.											
Прочие расходы	тыс.руб.											
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.											
Налог на финансовый результат	тыс.руб.											
Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.											

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

Дополнительными услугами являются:

- Проведение переговоров с поставщиками оборудования под конкретный проект до момента получения коммерческих предложений;
- Доработка бизнес-плана в соответствии с требованиями заказчика;
- Привлечение финансирования проекта.

Также Вы можете заказать индивидуальный бизнес-план стоматологии. Срок разработки индивидуального бизнес-плана зависит от сложности поставленных задач.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА СТОМАТОЛОГИИ



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
Инвестиционные расходы	5
Источники финансирования	6
Срок реализации проекта	6
Основные показатели проекта	6
2. АНАЛИЗ РЫНКА	8
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА	21
3.1. Маркетинговая стратегия	21
3.2. Расположение стоматологии	23
3.3. Структура помещений и требования к ним	24
3.4. Услуги стоматологии	26
3.5. Рекламная политика	28
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	31
4.1. Основное оборудование и мебель	31
4.2. Ремонт помещения и дополнительное оборудование	34
4.3. Программное обеспечение	35
4.4. Компьютерное и кассовое оборудование, оргтехника	39
4.5. Персонал	40
4.6. Переменные издержки	44
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	46
5.1. Календарный график проекта	46
5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	47
5.3. Нормативно-правовое регулирование деятельности по оказанию стоматологических услуг	48
6. ПЛАН ПРОДАЖ	53
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	57
7.1. Основные допущения	57
7.2. Доходы проекта	57
7.3. Операционные расходы	58
7.4. Инвестиционные издержки	64

7.5. Источники финансирования	65
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	67
8.1. Прибыль и рентабельность	67
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости	69
8.3. Точка безубыточности	70
8.4. Финансовая состоятельность	71
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	74
Приложения	77
Приложение 1. Расчет максимальной месячной производительности	77
Приложение 2. План продаж в натуральном выражении, цены на услуги, выручка от реализации услуг	78
Приложение 3. Нормы расхода материалов по видам услуг, затраты на закупки материалов	79
Приложение 4. Расчет потребности в персонале и заработной плате	80
Приложение 5. Расчет затрат на коммунальные услуги	81
Приложение 6.оборотный капитал	82
Приложение 7. Начисление и выплата налогов	83
Приложение 8. Инвестиции проекта	84
Приложение 9. Текущие затраты	85
Приложение 10. График финансирования проекта, сводная ведомость выплат по источникам финансирования	86
Приложение 11. Отчет о прибылях и убытках	87
Приложение 12. Отчет о движении денежных средств	88
Приложение 13. Расчет эффективности инвестиций	89
Приложение 14. Основные показатели проекта, анализ безубыточности	90

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия стоматологии

Таблица 2. Результаты ответов на вопрос: «Как часто Вы посещаете стоматолога?»

Таблица 3. Основные услуги, оказываемые стоматологическими клиниками

Таблица 4. Маркетинговая концепция проекта

Таблица 5. Основные параметры позиционирования стоматологии

Таблица 6. Структура помещения стоматологии

Таблица 7. Требования к температуре, относительной влажности и скорости движения воздуха

Таблица 8. Цены на услуги стоматологии

Таблица 9. Затраты на рекламную кампанию при открытии стоматологии

Таблица 10. Виды рекламы для стоматологии

Таблица 11. План затрат на рекламу и продвижение стоматологии, тыс. руб.

Таблица 12. Расчет затрат на основное стоматологическое оборудование

Таблица 13. Расчет затрат на мебель

Таблица 14. Расчет затрат на проведение ремонта помещения стоматологии

Таблица 15. Расчет затрат на дополнительное оборудование

Таблица 16. Расчет затрат на внедрение системы операционного и бухгалтерского учета

Таблица 17. Расчет потребности в компьютерном и кассовом оборудовании, оргтехнике

Таблица 18. Квалификационные требования к персоналу стоматологии

Таблица 19. График рабочего времени персонала стоматологии

Таблица 20. Штатное расписание

Таблица 21. Нормы расхода материалов по видам стоматологических услуг

Таблица 22. План-график инвестиционного проекта открытия стоматологии

Таблица 23. Налоговое окружение проекта открытия стоматологии

Таблица 24. Расчет затрат на разрешительную документацию и оформление лицензий

Таблица 25. Расчет максимальной месячной загрузки стоматологии

Таблица 26. Месячный объем продаж стоматологических услуг после выхода на плановую загрузку

Таблица 27. План продаж стоматологии по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 28. Расчет затрат на дезинфицирующие материалы

Таблица 29. Расчет расхода электроэнергии на освещение

Таблица 30. Расчет общего расхода электроэнергии

Таблица 31. Расчет расхода воды

Таблица 32. Цены на потребляемые ресурсы

Таблица 33. Расчет затрат на отопление

Таблица 34. Постоянные затраты

Таблица 35. Текущие затраты по годам проекта, тыс. рублей

Таблица 36. Структура инвестиционных затрат

Таблица 37. Структура источников финансирования проекта

Таблица 38. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Таблица 39. Расчет точки безубыточности

Таблица 40. Оценка рисков

Таблица 41. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Динамика использования услуг платной стоматологии в России

Диаграмма 2. Факторы выбора услуг платной стоматологии в России

Диаграмма 3. Распределение больных обратившихся за стоматологической помощью к врачам по специализации

Диаграмма 4. Удовлетворенность пациентов качеством и организацией стоматологической помощи

Диаграмма 5. График загрузки стоматологии в ходе реализации проекта

Диаграмма 6. Структура затрат

Диаграмма 7. График выручки

Диаграмма 8. График чистой прибыли

Диаграмма 9. Дисконтированный денежный поток проекта

Диаграмма 10. График движения денежных средств

Диаграмма 11. Остаток денежных средств в ходе реализации проекта

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. SWOT-анализ для российского рынка стоматологических услуг

Рисунок 2. Планировка помещения стоматологии

Рисунок 3. Интерактивная зубная формула пациента

Рисунок 4. Основные бизнес-процессы стоматологии

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является описание процесса организации деятельности стоматологии на два стоматологических кресла по направлениям терапевтической, хирургической и ортопедической стоматологии и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие стоматологии. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе России и мира.

Маркетинговая концепция

Планируется оказывать услуги терапевтической, хирургической и ортопедической стоматологии. Кроме того, для клиентов стоматологии будет доступно проведение бесплатного осмотра врачом и диагностики на современном оборудовании. Основной группой клиентов станет взрослое население со средним и высоким уровнем дохода.

Проектом предусмотрено расположение стоматологии в арендуемом помещении площадью *** кв.м. В помещении будут оборудованы два стоматологических кабинета.

Основные достоинства проекта:

- Удобный для пациентов график работы;
- Высокая квалификация врачей-стоматологов и применение современных высококачественных материалов;
- Автоматизированный учет хода лечения и историй болезней пациентов;
- Система управления записью клиентов с встроенным планировщиком задач, с возможностью напоминания через sms и email и соцсети;
- Полная автоматизация операционного и бухгалтерского учета обеспечивают финансовую прозрачность и контроль ключевых показателей в реальном времени.

Инвестиционные расходы

Для осуществления проекта требуется произвести следующие затраты:

- затраты на покупку стоматологического оборудования в размере *** тыс. руб.;
- затраты на мебель для стоматологии в размере *** тыс. руб.;
- затраты на ремонт помещения в размере ***тыс. руб.;
- затраты на систему операционного и бухгалтерского учета в размере *** тыс. руб.;
- затраты на компьютерное и кассовое оборудование, оргтехнику в размере *** тыс. руб.;
- затраты на дополнительное оборудование в размере *** тыс. руб.;
- затраты на проектную и разрешительную документацию, лицензии в размере *** тыс. руб.;
- затраты на стартовую рекламную кампанию в размере *** тыс. рублей;

- затраты на оборотный капитал и поддержание ликвидности проекта в размере *** тыс. руб.

Таким образом, общая стоимость проекта составляет *** тыс. руб.

Источники финансирования

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств в размере *** тыс. руб. (***)% от общей стоимости проекта) и привлечения банковского кредита в размере *** тыс. руб. (***)% от общей стоимости проекта).

Срок реализации проекта

Срок реализации проекта составляет 4 года.
Длительность инвестиционной фазы проекта – 3 месяца.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие стоматологии представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия стоматологии

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Число стоматологических установок	шт.	***
2.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
3.	Число создаваемых рабочих мест	чел.	***
4.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
5.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
6.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
7.	Рентабельность по выручке	%	***
8.	Среднее месячное значение точки безубыточности	стоматологических приемов	***
9.	Срок окупаемости	лет	***
10.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
11.	IRR (внутренняя норма доходности)	%	***
12.	ЕБИТ (прибыль до выплаты налогов и процентов по кредитам)	тыс. руб.	***
13.	ЕБИТДА (прибыль до выплаты налогов, процентов по кредитам и амортизации)	тыс. руб.	***
14.	ROI (Рентабельность инвестиций)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- создать стоматологию приносящую чистую прибыль в размере *** тыс. рублей в среднем ежемесячно;
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта;
- удовлетворить спрос на качественные услуги стоматологии в районе реализации проекта;
- обеспечить налоговые поступления в бюджеты всех уровней;
- обеспечить своевременную выплату основного долга и процентов по привлекаемым заемным средствам.

2. АНАЛИЗ РЫНКА

Стоматологическая услуга – это мероприятие (или комплекс мероприятий), направленное на профилактику болезней зубов и полости рта, их диагностику и лечение, имеющее самостоятельное законченное значение и определенную стоимость

Стоматология включает весь спектр диагностических и лечебных мероприятий, связанных с заболеваниями зубов и полости рта. В эту подотрасль входят:

- терапевтическая стоматология;
- хирургическая стоматология;
- пародонтология – направление стоматологии, занимающееся лечением и профилактикой заболеваний опорного аппарата зубов, т. е. пародонта, включая лечение десен;
- ортопедическая стоматология – направление стоматологии, основное место в которой занимает протезирование зубов;
- ортодонтия – направление стоматологии, которое занимается решением проблем, связанных с неправильным прикусом.

На сегодняшний день частная стоматология заняла ведущие позиции в стоматологической помощи населению, опередив государственный и муниципальный сегменты. В основном стоматологические услуги в России оказывают малые и микропредприятия.

Стоматологические учреждения в России крайне неоднородны по численности персонала и количеству обслуживаемых клиентов. Среди клиник, оказывающих стоматологические услуги, можно выделить следующие типы учреждений:

(Полный текст в демо-версию не включен)

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Маркетинговая стратегия

Маркетинговая стратегия стоматологии будет направлена на обеспечение удовлетворенности пациентов, создание и расширение клиентской базы. Поддержанию данной концепции будут способствовать следующие факторы:

- высококвалифицированные кадры и наличие современных, хорошо зарекомендовавших себя технологий и материалов;
- комплексное качественное лечение и внимательное отношение к пациентам;
- удобное месторасположение;
- грамотный менеджмент.

Для определения конкурентных преимуществ и построения маркетинговой стратегии проекта необходимо выделить основные элементы концепции стоматологии. Основная концепция и элементы маркетинговой стратегии проекта представлены в таблице ниже.

Таблица 4. Маркетинговая концепция проекта

№ п/п	Элемент маркетинговой стратегии	Характеристика
1	Товарная политика	<p style="text-align: center;">*****</p> <p style="text-align: center;">*****</p> <p style="text-align: center;">*****</p>
2	Политика в области качества	<p style="text-align: center;">*****</p> <p style="text-align: center;">*****</p> <p style="text-align: center;">*****</p>
3	Ценовая политика	<p style="text-align: center;">*****</p> <p style="text-align: center;">*****</p> <p style="text-align: center;">*****</p>
4	Стимулирование продаж	<p style="text-align: center;">*****</p> <p style="text-align: center;">*****</p> <p style="text-align: center;">*****</p>

Активный маркетинг, направленный на создание высокого уровня репутации на рынке, формирования прочного бренда, приемлемое соотношение цены и качества услуг, станут основанием стабильно растущей клиентской базы и увеличения прибыли предприятия.

Основными клиентами станут граждане трудоспособного возраста со средним и выше среднего уровнем дохода. Отдельной услугой будет проведение уроков обучения гигиене для взрослых и детей, которые будут проводиться одиночно и группами по 5 – 7 человек.

Основные параметры позиционирования бизнеса приведены в таблице ниже.

Таблица 5. Основные параметры позиционирования стоматологии

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1	Целевая аудитория	***** ***** *****
2	Широта предоставляемых услуг	***** ***** *****
3	Уровень цен	***** ***** *****
4	Уровень квалификации персонала	***** ***** *****
5	Уровень сервиса	***** ***** *****
6	Дополнительные услуги	***** ***** *****

Для построения успешной и гибкой маркетинговой стратегии необходимо четко понимать конъюнктуру рынка и постоянно меняющуюся внешнюю обстановку – появление новых конкурентов, технологический уровень стоматологического оборудования и материалов, востребованность со стороны населения тех или иных конкретных услуг.

3.2. Расположение стоматологии

Стоматологическая клиника может быть расположена как в нежилом здании, так и в жилом, при этом, если клиника будет располагаться в жилом здании, она должна иметь отдельный вход со стороны улицы.

Необходимо, чтобы помещение было оборудовано системами хозяйственно-питьевого холодного и горячего водоснабжения и водоотведения (канализации). В стоматологических кабинетах площадь на основную стоматологическую установку

должна быть не менее *** кв.м., на дополнительную установку - *** кв.м. (на стоматологическое кресло без бормашины - *** кв.м.), высота кабинетов - не менее *** м.

(Полный текст в демо-версию не включен)

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Основное оборудование и мебель

Рабочее место стоматолога оснащено сложным специализированным оборудованием и аппаратурой, что позволяет успешно решать задачи диагностики и лечения заболеваний зубов, пародонта и слизистой оболочки рта.

Все стоматологические кабинеты должны быть обеспечены изделиями медицинской техники и медицинского назначения в количестве, достаточном для бесперебойной работы с учетом времени, необходимого для их обработки между манипуляциями у пациентов: на каждое рабочее место врача-стоматолога - не менее чем 6 наконечников (из них двумя угловыми, двумя прямыми, двумя турбинными), на каждое посещение - индивидуальный смотровой стоматологический комплект, состоящий из набора инструментов (лоток, зеркало стоматологическое, пинцет зубохирургический, зонд стоматологический), пакет с ватными валиками, пакет с пинцетом (для работы со стерильными инструментами, необходимыми для каждого пациента).

Расчет затрат на основное оборудование для оснащения стоматологического кабинета представлен в таблице ниже.

Таблица 12. Расчет затрат на основное стоматологическое оборудование

Наименование оборудования	Цена за единицу, тыс. руб.	Количество	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***

Наименование оборудования	Цена за единицу, тыс. руб.	Количество	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
ИТОГО			***

Как видно из таблицы, стоимость комплекта основного оборудования для оснащения стоматологии составит *** млн. руб. Некоторые компании – поставщики стоматологического оборудования предлагают готовые комплекты оборудования «под ключ».

(Полный текст в демо-версию не включен)

4.2. Ремонт помещения и дополнительное оборудование

В помещении под стоматологию планируется провести ремонт. Изначально планируется подобрать помещение с хорошим уровнем отделки для минимальных вложений в ремонт.

Требования к внутренней отделке помещения стоматологии:

- 1) ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
***** ***** ***** ***** .
- 2) ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
***** ***** ***** ***** .
- 3) ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
***** ***** ***** ***** .
- 4) ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
***** ***** ***** ***** .
- 5) ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
***** ***** ***** ***** .

Заложенная в проекте стоимость ремонта составляет *** тыс. руб. на 1 кв.м. площади. Расчет затрат на проведение ремонта в стоматологии представлен в таблице ниже.

Таблица 14. Расчет затрат на проведение ремонта помещения стоматологии

Наименование	Объем работ, кв.м.	Стоимость за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***			***

Как видно из таблицы, затраты на ремонт *** кв.м. площади составят *** тыс. руб.

Расчет затрат на дополнительное оборудование представлен в таблице ниже.

Таблица 15. Расчет затрат на дополнительное оборудование

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
ИТОГО	-	-	***

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Календарный график проекта

Для успешной реализации проекта необходимо выполнение ряда организационных действий.

План-график открытия стоматологии представлен в таблице ниже.

Таблица 22. План-график инвестиционного проекта открытия стоматологии

№ п/п	Этапы	Месяц			
		1	2	3	4
1.	*** ***** *****				
2.	*** ***** *****				
3.	*** ***** *****				
4.	*** ***** *****				
5.	*** ***** *****				
6.	*** ***** *****				
7.	*** ***** *****				
8.	*** ***** *****				
9.	*** ***** *****				
10.	*** ***** *****				
11.	*** ***** *****				

Как видно из таблицы, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составит 3 месяца с начала реализации проекта.

Первоочередным этапом станет регистрация предприятия. Все регистрационные мероприятия планируется произвести в течении 1 месяца.

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на перспективу 48 месяцев с момента начала проекта. Информация для расчета подготовлена в разрезе по месяцам.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в российской валюте, в постоянных ценах, принимаемых на момент формирования бизнес-плана и соответствующего налогового окружения.

7.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки за оказанные услуги стоматологии. План продаж укрупнено по годам реализации проекта приведен в таблице ниже.

Таблица 27. План продаж стоматологии по годам проекта, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год
Лечение начального кариеса	***	***	***	***
Лечение среднего кариеса	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***

2. ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
 ***** ***** ***** *****

3. ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
 ***** ***** ***** *****

Расчет затрат на материалы для дезинфекции приведен в таблице ниже.

Таблица 28. Расчет затрат на дезинфицирующие материалы

Наименование	Ед. изм.	Примечание	Норма расхода	Необходимое количество	Стоимость единицы	Итого на год
					тыс.руб.	тыс.руб.
***	***	***	***	***	***	***
***	***	***	***	***	***	***
***	***	***	***	***	***	***
Итого						***

Таким образом, на средства для дезинфекции необходимо *** тыс. рублей в год.

(Полный текст в демо-версию не включен)

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 11) отражает операционную деятельность по проекту по месяцам. График выручки приведен на диаграмме ниже.

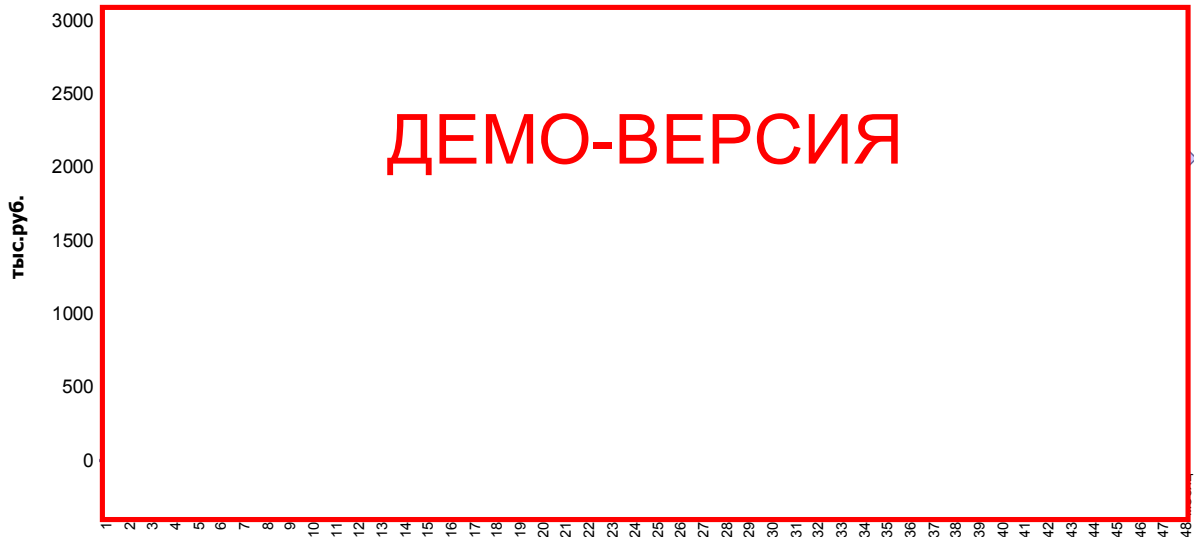


Диаграмма 7. График выручки стоматологии

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность стоматологии. Так из приложения 11 и диаграммы ниже видно, что стоматология начнет получать прибыль с 4 месяца проекта.

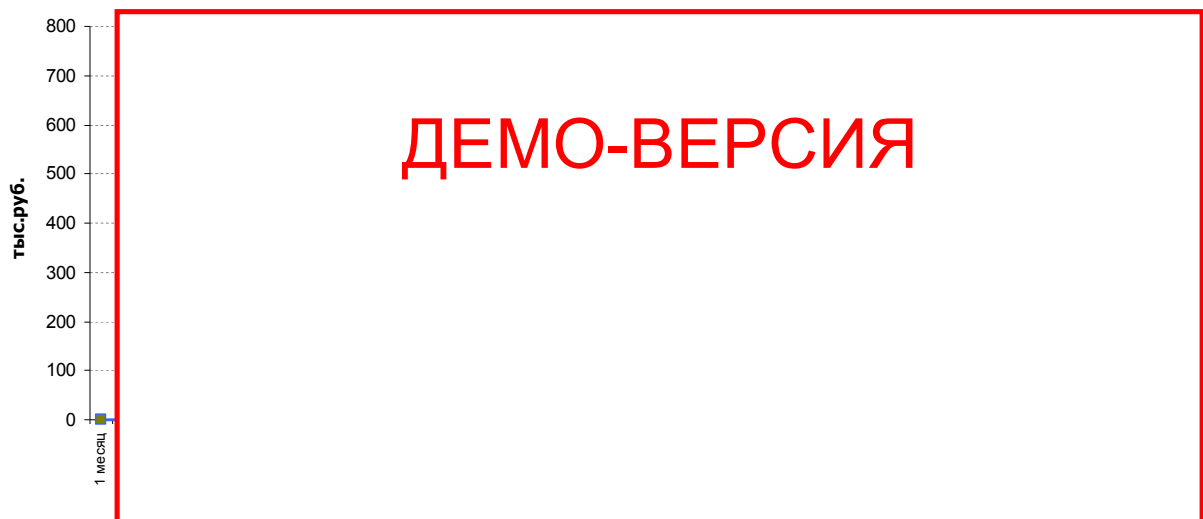


Диаграмма 8. График чистой прибыли стоматологии

Анализ финансовых показателей в ходе реализации проекта по годам приведен в таблице ниже.

Таблица 38. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***	***
Прибыль (убыток) от операционной деятельности, тыс. руб.	***	***	***	***
Прочие доходы, тыс. руб.	***	***	***	***
Прочие расходы, тыс. руб.	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***
Налог на прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	***	***	***	***
Маржинальная прибыль	***	***	***	***
Рентабельность, %	***	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц, тыс. руб.	***	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА), тыс. руб.	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕБИТ), тыс. руб.	***	***	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, на четвертом году проекта чистая прибыль стоматологии составит *** тыс. рублей в год или в среднем *** тыс. рублей в месяц. Рентабельность по выручке составит ***% за год.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты Европейского общества исследователей рынка и общественного мнения ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Украины, Казахстана, Германии, Словакии, Молдовы и Азербайджана.