

Бизнес-план скачан с портала <http://dengodel.com>

БИЗНЕС-ПЛАН МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА «МЕД СК»

План

1. Резюме.
2. Описание вида деятельности.
3. Описание услуги.
4. Конкуренция.
5. Потребность в ресурсах.
6. Маркетинг.
7. Производственный план.
8. Расчет точки безубыточности.

1. Резюме.

Медицинское учреждение «МЕД СК» создается с целью предоставления своим Клиентам профессиональной медицинской помощи.

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

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

2. Описание вида деятельности.

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

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

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

Мы планируем использовать новейшую медицинскую технику и лабораторное оборудование.

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

Мы планируем установить приемлемые цены на все виды услуг. Планируем ввести «Карту постоянного пациента» для предоставления скидок самому постоянному пациенту и членам его семьи.

Наши учредители - генеральный директор и два зам. директора - внесли в уставной капитал по 2.000.000 руб. В случае банкротства они отвечают размерами своих вкладов. Все трое квалифицированные специалисты в своей области, закончили высшие учебные заведения. Обязанности Главного Бухгалтера выполняет Генеральный директор.

Мы считаем, что за очень короткий промежуток времени мы приобретем хорошую репутацию.

3. Описание услуги.

Наше медицинское учреждение занимается:

- Первичная медико-санитарная помощь
- Диагностика
- Амбулаторно-поликлиническая медицинская помощь
- Консультативная медицинская помощь
- Традиционная медицинская деятельность.

Медицинский персонал выполняет лечение, учитывая все особенности и предыдущие заболевания пациента. В случае необходимости осуществляется выезд на дом. Мы закупаем необходимое оборудование и пополняем комплекты уже имеющегося оборудования новым.

4. Конкуренция.

В тройку наших ближайших конкурентов входят : «Московский Медицинский Центр», медицинский центр «Здоровье» и центр лазерной медицины «Луч».

В таблице 1. Факторы конкурентоспособности приведены конкуренты и наша фирма:

Критерий	«МЕД СК»	Основные конкуренты
----------	----------	---------------------

		1	2	3
Качество Уровень цены	высокое средняя	высокое выше	не всегда высокое выше	часто не высокое
Местонахождение	в спальном районе	средней неудобное	средней неудобное	высокая в центре
Исключительность услуги Репутация	услуга- новинка	услуга- новинка	услуга- новинка	услуга- новинка
	нов. поликлиника	ненадежный	сомнительный	ненадежный

Нашей фирме необходимо завоевать хорошую репутацию среди потенциальных Клиентов, приложить все усилия для удовлетворения потребностей уже существующих клиентов. Для постоянных клиентов мы будем предоставлять скидки в размере 5%.

5. Потребность в ресурсах.

На первых этапах планируется около 30 человек (обслуживающий персонал и администрация).

Организационный план.

В качестве организационно-правовой формы мы выбрали закрытое акционерное общество.

Уставный капитал 6.000.000 руб.

Он образуется в результате вложения денег (по 2.000.000 руб.) генерального директора и двух его заместителей. В случае банкротства и по заключенным договорам каждый учредитель ответственен в размере своего вклада.

По форме собственности наше общество имеет частную форму. Владельцы — генеральный директор и два заместителя ген. директора.

1 директор = гл. бухгалтер;

2 замдиректора;

15 человек - специалисты (врачи, специалисты); 15 человек - младший персонал; 2 водителя.

Ген. директор занимается кадрами, заключает договоры. Бухгалтер ведет всю финансовую деятельность фирмы.

Зам. директора контролирует работу мед. персонала, водителей и в случае необходимости заменяет ген. директора;

Врачи и младший персонал проводят лечение и диагностику; Водитель ответственен за транспортное обеспечение проекта. Коммерческие риски.

Заработная плата наших сотрудников может ежедневно увеличиваться - все зависит от качества их работы. В начале зарплата составит: водителя - 400 долл., мл. персонала - 600 долл., врачей - 1100 долл., зам. директора - 1500 долл., ген. директора - 2000 долл.

6. Маркетинг.

Медицинское учреждение «МЕД СК» располагается на Мичуринском проспекте д. 3, в спальном районе. Здесь находится лишь обыкновенная районная поликлиника, где нужно заранее записываться практически к любому врачу и невозможно получить необходимую мед. помощь в выходные и праздничные дни.

На первом этапе мы планируем оповестить население района об открытии «МЕД С К». А впоследствии начать рекламную кампанию для привлечения нуждающихся в быстрой и качественной мед. помощи близлежащих районов.

Ценообразование

Мы планируем придерживаться средних цен на наши высококачественные услуги. А для постоянных клиентов предусмотрены скидки в размере 5%.

7. Производственный план.

Предполагается участие учредителей в производстве установленных услуг.

С целью снижения собственных издержек и однократного начисления прибыли, НДС, спецналога расчеты предлагается производить по себестоимости продукции каждого с последующим равномерным распределением прибыли.

Организационно предприятие можно оформить созданием закрытого акционерного общества, учредителями которого будут основные члены / участники и инвесторы.

Таблица 2. Планируемый объем продаж услуг на 1-й год.

Наименование услуг	Объем выпуска в натур, ед-х	Цена ед. продукции, руб.	Объем продаж, руб.
1. Лабораторная диагностика	1.000	70,0	70.000
2. Амбулаторно-поликлиническая мед. помощь	1.400	65,0	91.000
3. Консультативная мед. помощь	5.000	70,0	35.000
4. Экспертная мед. деятельность	900	100,0	90.000
5. Традиционная мед. деятельность	4.000	55,0	220.000
6. Вспомогательная мед. деятельность (мед и й менеджмент)	1.800	1.000	1.800.000
ИТОГО	X	X	2.306.000

Таблица 3. Расчет потребности в ресурсах на производственную программу.

Наименование ресурсов	Кол-во в натур, ед./м ³	Цена ед. ресурсов, руб.	Стоимость, руб.
1. Расходные материалы:			
1.1. Для лабораторной диагностики			
- пробирки	50.000	20	1.000.000
- исследовательское оборудование	10	200.000	2.000.000

1.2. Для амбулаторно-поликлинической мед. помощи			
- набор лекарств	200	300	60.000
- оборудование	5	320.000	1.600.000
- набор перевязочных материалов	700	115	80.500
1.3. Для консультативной мед. помощи			
- набор оборудования	7	250.000	1.750.000
Наименование ресурсов	Кол-во в натур, ед./м ³	Цена ед. ресурсов, руб.	Стоимость, руб.
1.4. Для экспертной мед. деятельности			
- белье	2.000	30	60.000
- набор инструментов	100	5.000	500.000
1.5. Для традиционной мед. деятельности			
- кушетки	19	500	9.500
- белье	2.000	30	60.000
-мази	315	65	20.475
- добавки к пище	555	20	11.100
1.6. Для вспомогательной мед. деятельности			
- бумага (пачек)	80	120	9.600
2. Энергия			2.500
ИТОГО	X	X	7.163.675

Таблица 4. Перечень основных фондов.

Основные фонды	Кол-во в натур ед.	Цена в долл.	Стоимость, долл.
1. Здание	1	Аренда	Аренда
2. Оборудование:			
- пробирки	50.000	1 x 50.000	50.000
- иссл. оборудование	10	10 x 6.666	66.666

- набор оборудования	7	7 x 8.333	58.331
- набор инструментов	100	100x166,6	3.165,4
- кушетки	19	19x16,6	315,4
- раздевалки	2	2x70	140
ИТОГО	X	X	178.617,8

Таблица 5. Расчет потребности в персонале и заработной плате.

Должность	Кол-во мест	Оклад, руб.	Начисления на зарплату, руб.
1. директор	1	60.000	23.700
2. замдиректора	2	45.000 x2	17.775 x2
3. врачи	15	33.000 x 15	13.035x15
4. мл. персонал	15	18.000x15	7.110x15
5. водители	2	12.000 x2	4.740 x2
ИТОГО	35	939.000	370.905

Начисления на зарплату:

28% - Пенсионный фонд;

5,4% - Фонд специального страхования;

3,6% - Фонд обязательного медицинского страхования;

1,5% - Фонд занятости;

1 % - налог на образование.

ИТОГО: 39,5%.

Таблица б. Смета расходов и калькуляция себестоимости

Наименование показателей	Сумма, руб.
1. Объем продаж	2.306.000
2. Себестоимость, всего, в т.ч.:	2.642.048

Наименование показателей	Сумма, руб.
2.1. Покупные и комплектующие изделия	800.550

2.2. Электроэнергия	2.500
2.3. Фонд зар. платы работающего персонала	939.000
2.4. Начисления в Фонд зар. платы	370.905
2.5. Амортизация основных производственных фондов	17.861
2.6. Налог на пользователей автодорог	15.333
2.7. Арендная плата	45.900
3. Налог на добавленную стоимость	100.897
4. Налог на содержание автодорог	1.995
5. Налог на содержание жилищного комплекса и объектов соцкультбыта	8.689
6. Балансовая прибыль	1.567.890
7. Внереализационные расходы	11.345
8. Налог на прибыль	463.022
9. Чистая прибыль	1.104.868

Таблица 7. Прогноз финансовых результатов

	Итого за 2001 г.	2002				Итого за год
		квартал				
		1	2	3	4	
Выручка от реализации	2.306.000	600.300	600.300	600.300	600.300	2.306.000
1.1. Объем продаж услуги 1, в натуральном выражении	1.000	250	250	250	250	1.000
1.2. Цена единицы услуги 1, руб.	70	70	70	70	250	70
1.3. Объем продаж усл. 2, в нат. выр-ии	1.400	635	635	635	635	1.400
1.4. Цена ед. усл. 2, руб.	65	65	65	65	65	65
1.5. Объем продаж усл. 3, в нат вы р.	5.000	1100	1100	1100	1100	5.000

1.6. Цена ед. усл. 3, руб.	70	70	70	70	70	70
1.7. Объем продаж усл. 4, в нат выр.	900	345	345	345	345	900
1.8. Цена ед. усл 4, руб.	100	100	100	100	100	100
1.9. Объем продаж усл. 5, в нат. выр.	4.000	2011	2011	2011	2011	4.000
1.10. Цена ед. усл. 5, руб.	55	55	55	55	55	55
1.11. Цена ед. усл. 6, руб.	1.000	1.000	1000	1000	1000	1.000
2. Затраты на производство реализованных услуг	2.642.048	220.000	220.000	220.000	220.000	2.642.048
3. Балансовая прибыль	1.567.890	334.826	334.826	334.826	334.826	1.567.890
4. Налог на прибыль	463.022	116.759	116.759	116.759	116.759	463.022
5. Чистая прибыль	1.104.868	218.067	218.067	218.067	1.104.868	1.104.868

Таблица 8. Схема возврата кредита и процентов по нему (руб.)

	За 2001 год	За 2002 год	ИТОГО, руб.
1. Чистая прибыль	1.104.868	1.104.868	2.209.736
1. Чистая прибыль, направленная на погашение суммы кредита	40.543	40.543	81.086
2. Чистая прибыль, направленная на погашение процентов по кредиту	39.000	39.000	78.000
2. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	987.556	987.556	1.975.112

8. Расчет точки безубыточности.

Анализ безубыточности определяет точку безубыточности (ТБ) точку, при которой доходы от продаж равны издержкам производства. Точка безубыточности позволит определить нам, когда наш проект перестанет быть убыточным.

Точка безубыточности продукции = $\frac{\text{Постоянные издержки (в т.ч. первоначальные единовременные выплаты)}}{\text{Цена - перемен. издержки на 1 ед.}}$

