

БИЗНЕС - ПЛАН

ПРОЕКТ

Финансово-экономическое обоснование, объективную характеристику и информацию о возможности и целесообразности организации и создания многопрофильного медицинского учреждения

Содержание:

1. Меморандум о конфиденциальности.

2. Резюме.

3. Предприятие.

3.1 История развития предприятия и его состояние на момент создания финансово-экономического обоснования, описание текущей деятельности.

3.2 Собственники, руководящий персонал, работники предприятия.

3.3 Текущая деятельность.

4. Проект.

4.1 Общая информация.

4.2 Инвестиционный план проекта.

4.3 Анализ рынка, конкурентный лист.

4.4 Финансовый план.

5. Финансирование.

5.1 Оборудование и работы, которые будут финансироваться за счет инвестиционных средств.

5.2 SWOT — анализ.

6. Приложения.

1. МЕМОРАНДУМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Настоящий Бизнес-план передается на рассмотрение, на конфиденциальной основе исключительно для предоставления инвестору для принятия решения о целесообразности получения инвестиционных средств со стороны Инвестора и не может быть использован для копирования в любой форме или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам.

Принимая на рассмотрение этот Бизнес-план, получатель (за исключением круга лиц, определенных руководством) берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии по указанному в настоящем Бизнес-плане адресу, если он не намерен инвестировать капитал в данный проект.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном проекте, касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов услуг, расходов, нормы прибыли, будущего его уровня, денежного потока и других финансовых показателей, основываются наилучшим образом на согласованных мнениях с «SHAVKAT GROUP»

Информация, содержащаяся в данном Бизнес-плане, получена от инициатора проекта и из других источников, заслуживающих доверия.

В основу настоящего Бизнес-плана положены исходные данные, предоставленные. Все цены приняты по состоянию на «5» марта 2020 года. Все расчеты в иностранной валюте приняты по официальному курсу, установленному Центральным банком Республики Узбекистан.

Мнения и выводы, изложенные в настоящем Бизнес-плане, могут не совпадать с мнениями и выводами потребителей информации.

Утверждаю

Директор

«SHAVKAT GROUP»

2.Резюме

Инициатором по данному проекту является компания «SHAVKAT GROUP»

Результат бизнес-плана имеет цель продемонстрировать Финансово-экономическое обоснование, объективную характеристику и информацию о возможности и целесообразности организации и создания многопрофильного медицинского учреждения.

Срок ввода проекта в эксплуатацию запланирован на – 1 квартал 2021 года.

Общая сумма планируемых инвестиций составляет 20 000 000 Долл.США.

Финансирование проекта намечается осуществить за счет инвестиционных средств.

Общая стоимость проекта составляет 20 000 000 Долл.США.

НАИМЕНОВАНИЕ	ФОРМИРУЕМЫЕ СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	ФОРМИРУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИОН НЫЕ СРЕДСТВА	ВСЕГО
	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
	Долл.США	Долл.США	Долл.США
ФИКСИРОВАННЫЕ АКТИВЫ			
ПРИБРЕТАЕМЫЕ			
Здания и строения	-	3 000 000	3 000 000
Сооружения	-	1 000 000	1 000 000
Рабочие машины и оборудование	-	15 000 000	15 000 000
Мебель	-	500 000	500 000
Компьютеры	-	50 000	50 000
Транспортные средства	-	150 000	150 000
Озеленение территории (детская площадка, парковые зоны, автостоянка, ландшафтный дизайн)	-	200 000	200 000
Всего:	-	19 900 000	19 900 000
ФИНАНСОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ			
Предпроектные расходы (из расчета от суммы инвестиции)	-	19 900	19 900
Резерв за неучтенные расходы	-	80 100	80 100
Всего:	-	100 000	100 000
ИТОГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	-	20 000 000	20 000 000

Инвестиционные средства полностью покрывают потребность проекта в финансировании, обеспечивая положительный остаток свободных денежных средств на протяжении всего горизонта исследования.

При заложенном в расчетах уровне доходов и затрат проект является эффективным, финансово состоятельным со средним уровнем рисков.

Стоимость проекта, необходимая документация, а также структуры затрат по всему проекту предоставлена в приложении в конце.

Перспективами развития данного проекта являются:

- Большой спрос на высококачественные медицинские услуги;
- Нехватка высококачественных медицинских услуг в республике Узбекистан;
- Быстрая оборачиваемость средств;
- Быстрый срок окупаемости вложенных средств.

Кроме того, планируется:

- Расширить свою базу потребителей клиентов стать одним из крупных иностранных представителей на рынке фармацевтической отрасли в Республики Узбекистан.

Планируется рефинансирование полученной прибыли и дальнейшее увеличение объемов предоставляемых услуг, что позволит дополнительно увеличить прибыль и обеспечит стабильную деятельность организации в будущем.

Месторасположение компании

Для организации своей деятельности по оказанию многопрофильных медицинских услуг и дальнейшего развития, предприятие планирует построить здания и сооружения на земельном участке в густонаселенном районе, который в полной мере обеспечит функциональность предприятия.

Компания намеривается облагородить прилегающие территории, а также озеленить ее.

Сфера деятельности и отраслевая принадлежность:

С начала образования «SHAVKAT GROUP» основной её деятельностью является оказанием многопрофильных медицинских услуг, а именно амбулаторно-поликлинические учреждения которые и будет приносить основной доход компании.

При этом, прибыли и убытки по осуществлению деятельности медицинской услуги будет вестись отдельно. Медицинские услуги будут предоставляться населению за счет определенной платы, которая будет утверждена директором и коллегией врачей. Цены устанавливаемые предприятием будут конкурентоспособными и даже будут ниже чем в других подобных учреждениях.

Общая территория планируемого к созданию медицинского центра составляет 1 га. Из них 4800 м² будут отведены на строительства современного медицинского центра, 4200 м² будут отведены на создание инфраструктуры и озеленение всей прилегающих территории. Здание медицинского центра будет иметь 4 этажа с открытыми балконами и прогулочной площадкой на крыше. В данном комплексе будет 150 койка мест для пациентов.

Адрес предприятия: Узбекистан, область Ташкент.

Данное финансово-экономическое обоснование разработано для обоснования экономической эффективности настоящего проекта.

С уверенностью можно сказать, что этот проект заслуживает внимания и является экономически прибыльным и социально перспективным.



3. Предприятие.

3.1 История развития предприятия и его состояние на момент создания финансово-экономического обоснования, описание текущей деятельности

Инициатором данного проекта является «SHAVKAT GROUP».

«SHAVKAT GROUP» будет одной из крупнейших частных многопрофильных компаний которая будет предлагать услуги медицинского центра в Республике с современным оборудованием для диагностики, лечения и проведения кардиохирургических, нейрохирургических, ортопедических операций при участии высококвалифицированного медицинского персонала. Предприятие планирует разделить свою деятельность по следующим направлениям:

Поликлиника с услугами узких специалистов и новейшим оборудованием от ведущих европейских производителей, а также кабинетами ультразвукового обследования. Каждый кабинет оснащен многофункциональными станциями – комбайнами.

Операционный блок - полностью оснащен оборудованием из Европы состоит из 4 операционных с возможностью интеграции передачи видеоизображения на дальние расстояния. Также здесь расположена гибридная операционная с целью проведения ангио хирургических, нейрохирургических, кардиохирургических операций.

Стационар состоит из 4 этажей. Реанимационное отделение с 8-ю койками и 4-мя палатами интенсивной терапии. С 2-го по 4-й этаж расположены комфортабельные палаты со всеми удобствами, оснащенные пультом экстренного вызова персонала, отдельными санузлами и душевыми, современными лед телевизорами, доступом к безлимитному интернету и многофункциональными кроватями в каждой палате.

В **стоматологическом** отделении медицинского центра предоставляются стоматологические услуги, соответствующие самым высоким международным стандартам качества. Все виды стоматологических работ выполняются с использованием инновационных материалов и современного оборудования, что обеспечивает высокий уровень качества лечения, позволяет достигать максимально точных и эффективных результатов.

Медицинский центр располагает собственной модернизированной лабораторией с современным оборудованием для проведения различных исследований.

«SHAVKAT GROUP» осуществляет свою деятельность на основании Устава предприятия, который составлен по правилам законодательства РУз.

3.2 Собственники, руководящий персонал, работники предприятия.

На данный момент Инициатор «SHAVKAT GROUP» намеривается получить инвестиционные средства на создание и организацию многопрофильного медицинского центра, приобретение современного оборудования, строительства, озеленение территории и развития инфраструктуры.

Планируемый штат будет составлять квалифицированный персонал имеющие диплом о высшем образовании в количестве 104 единиц. Так же Инициатор «SHAVKAT GROUP» будет непосредственно принимать участие в процессе предоставления медицинских услуг многопрофильного медицинского центра.

3.3 План проекта.

На данный момент, «SHAVKAT GROUP» планирует привлечь инвестиционные средства со стороны иностранного инвестора для создания и организации многопрофильного медицинского центра на территории республики Узбекистан, об. Ташкент.

4. Проект

4.1 Общая информация.

Постановления Президента Республики Узбекистан от 1 апреля 2017г. №ПП-2863 «О мерах по дальнейшему развитию частного сектора здравоохранения» были созданы благоприятные условия для формирования класса собственников, образованы соответствующие институциональные структуры.

Данный проект представляет собой финансово-экономическое обоснование привлечения инвестиционных средств для создания современного, высокотехнологичного многопрофильного медицинского центра для оказания медицинских услуг, а также строительства, создания развитой инфраструктуры и озеленения территории.

Основная цель — это локализовать медицинские услуги за счет данного медицинского комплекса. Лечение в данной клинике будет дешевле чем в зарубежных странах, а по качеству предоставления медицинских услуг будет сопоставимо с лучшими зарубежными медицинскими учреждениями.

Общая стоимость данного проекта составляет – 20 000 000 Долл.США.

Вклад в данный проект со стороны Инвестора - 20 000 000 Долл.США.

Данный проект нацелен на обеспечение населения качественными медицинскими услугами, дальнейшего развитие «SHAVKAT GROUP», освоение новых видов услуг, увеличения прибыльности предприятия.

Преимущества проекта: Реализация данного проекта создаст условия для дальнейшего экономического роста предприятия.

Привлекательность проекта: Рынок услуг, в частности медицинских является активно развивающимся и показывающим положительную динамику роста. Рост рынка происходит из-за превышающего спроса над предложением, повышением благосостояния населения и организаций, что приводит к открытию новых и расширению существующих предприятий рынка услуг. Анализ специалистов показывает, что в ближайшие годы стоимость и спрос на медицинские услуги будет

расти на 10 – 15 % в год.

Проект демонстрирует довольно высокое значение финансовых показателей и невысокую чувствительность их к выявленным рискам. В связи с этим основные проектные показатели эффективности показаны ниже:

- ✓ Величина кумулятивного денежного потока наличности в период возврата денежных средств (7 года) составляет 39 702 253 Долл.США.
- ✓ Величина общей чистой прибыли нарастающим итогом в период возврата денежных средств (7 года) составляет 28 824 060 Долл.США.

Расчёты окупаемости NPV и IRR на 7 лет проекта.

Период	Поток наличности	Ставка Дисконта	ЧДД	ВНД
0 ГОД	(20 000 000)	8,5%		#ЧИСЛО!
1 ГОД	979 110	8,5%	(19 097 594)	-95%
2 ГОД	1 877 737	8,5%	(17 502 541)	-67%
3 ГОД	3 684 675	8,5%	(14 617 779)	-36%
4 ГОД	4 261 281	8,5%	(11 542 948)	-18%
5 ГОД	8 460 612	8,5%	(5 916 257)	-1%
6 ГОД	7 981 791	8,5%	(1 023 858)	7%
7 ГОД	12 457 047	8,5%	6 013 456	14%

По результатам проведенного исследования, при запланированных показателях данный проект показал экономическую эффективность и окупаемость, и невысокую чувствительность их к выявленным рискам.

Цели проекта:

- Организация многопрофильного медицинского центра по оказанию медицинских услуг.
- Развитие инфраструктуры и озеленения территории.
- Проведения строительных работ.
- Увеличения объёма предоставляемых медицинских услуг на запланированных мощностях, благодаря использованию передовых технологий и современного оборудования.
- Использование передовых технологий и современного оборудования.
- Завоевание и сохранение за собой части внутреннего рынка потребителей.
- Проведение самостоятельных исследовательских работ.
- Дальнейшее развитие и расширение предприятия.
- Обеспечение своим владельцам получения дохода, создание условий для раскрытия предпринимательского, творческого и духовного потенциала сотрудников.

Стратегия разработанного проекта отвечает следующим приоритетным задачам структурных преобразований экономики:

- *увеличение потенциала фармацевтической отрасли Республики Узбекистан;*
- *развитие данной отрасли в целом, также насыщение рынка высококачественными медицинскими услугами.*
- *применение современного оборудования;*

4.3 Анализ рынка, Конкурентный лист.

Постановление Президента Республики Узбекистан ПП-4300 29.04.2019 «О мерах по дальнейшему совершенствованию механизмов привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики» В целях повышения эффективности деятельности по привлечению прямых иностранных инвестиций в экономику республики, информирования иностранных инвесторов о возможностях и потенциале страны, улучшения координации деятельности органов государственного и хозяйственного управления, органов исполнительной власти на местах в сфере привлечения и освоения иностранных инвестиций, а также во исполнение задач, определенных в Государственной программе по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах в «Год активных инвестиций и социального развития»

Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП-2863 01.04.2017 «О мерах по дальнейшему развитию частного сектора здравоохранения» В целях усиления всестороннего содействия развитию частного сектора здравоохранения, создания необходимых условий для оказания частными медицинскими организациями качественных высокотехнологичных медицинских услуг населению, расширения привлечения в сферу частной медицины иностранных инвестиций и высококвалифицированных зарубежных специалистов, а также развития медицинского туризма и экспорта медицинских услуг.

За последние 10 лет рынок медицинских услуг Узбекистана претерпел значительные изменения, которые выразились в том числе, в увеличении количества частных клиник и предоставляемых ими услуг. Данный процесс, протекает в русле решения основных задач, целью которых, является итоговое формирование эффективного здравоохранения. Несомненно, что приоритетным направлением в реализации данных мероприятий, стала структурная перестройка всей инфраструктуры системы здравоохранения.

Только за прошедшие 6 месяцев текущего года количество частных медицинских учреждений по Узбекистану увеличилось на 515, превысив 4 тысячи (для справки: число амбулаторно-поликлинических учреждений всего по Узбекистану составляет чуть больше 6 тысяч). На сегодняшний день более 67% частных медицинских учреждений, располагаются в городе Ташкенте, тогда как в 2017 году их доля составляла 75% относительно всех частных клиник республики. Столичные врачи, традиционно, пользуются большим доверием и у пациентов из провинции.

Рост числа частных клиник в столице происходил поступательно по большинству направлений. В результате доля профилей общем количестве клиник существенно не менялась. К примеру, доля стоматологических клиник (кабинетов) занимая лидирующие позиции по количеству, в общем количестве частных медучреждений составляет около 47%, офтальмологических — на уровне 3%. Такой рост числа клиник без существенных изменений в структуре специализации наталкивает на мысль о том, учредители частных клиник стремятся обеспечить географический охват территории столицы за счет открытия новых филиалов уже имеющихся клиник.

Конкурентный лист

На данный момент на территории города Ташкент имеются такие конкуренты как:

- «ЦЕНТР ДОКТОРА БУБНОВСКОГО» МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР



- «AKFA MEDLINE» ЧАСТНАЯ КЛИНИКА



4.4 ГРАФИК РАБОТЫ.

В отличие от графика работы большинства клиник (с 9:00 до 19:00) предприятие будет работать с 07:00 до 20:00, что позволит заинтересовать «поздних клиентов» и будет являться еще одним преимуществом.

Отдел	Время		Рабочие дни	в днях
Поликлиника	от 07.00	до 20.00	Понедельник — Суббота	26
Стоматология				
Лаборатория				
Операционный блок	1-смена	2-смена	Понедельник — Воскресенье	30
Стационар	07.30-18.00	18.00-07.30		

Ввиду выгодного месторасположения проведение крупной рекламной кампании не планируется, но на первоначальном этапе возможно проведение небольших рекламных мероприятий направленных на информирование потенциальных клиентов об открытии многопрофильного мед клиники в данной местности.

Основное требование к этим мероприятиям - целевое направление рекламы при минимуме затрат. Этого можно достичь путем размещения рекламных объявлений в холлах офисных и административных зданий, расположенных в этом районе, проведением презентации с приглашением представителей организаций предприятий и крупных фирм, находящихся в этом районе, оформлением вывески на фасаде здания, в котором будет размещаться клиника и так далее. Такого рода мероприятия обеспечат целенаправленность и не требуют значительных финансовых вложений.

Размещение подобной рекламы в газетах, как показывает опыт, малоэффективно, так как такая реклама не направлена на конечного потребителя и может оказаться не замеченной среди других рекламных объявлений, а для проведения рекламной кампании в других средствах массовой информации (радио, телевидение) требует больших финансовых вложений и значительно увеличит стоимость проекта и срок его окупаемости, к тому же возможность финансирования крупной рекламной кампании за счет кредитных средств маловероятно и может создать негативное впечатление о проекте.

4.5. ПЛАН ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

В соответствии с планом услуг данное многофункциональное медицинское учреждение рассчитано на оказания услуг для 480 тысяч больных в месяц с учётом разновидности медицинских услуг, а также план продаж предоставляемых услуг «SHAVKAT GROUP» годовая выручка от реализации услуг при 100% освоении планируемых мощностей составляет 24 971 567 долл.США.

Поликлиника						
Виды услуг	Время на 1 го посетителя (мин)	Количество посетителей за час	Рабочие часы в день	Количество специалистов	Количество посетителей в день	Количество посетителей в месяц
Осмотр и консультация	20	3	12	21	756	19656
Стоматология						
Виды услуг	Время на 1 го посетителя (мин)	Количество посетителей за час	Рабочие часы в день	Количество специалистов	Количество посетителей в день	Количество посетителей в месяц
Осмотр и лечение	60	1	12	4	48	1248
Лаборатория						
Виды услуг	Время на 1 го посетителя	Рабочие часы в день	Количество посетителей на 1го специалиста за день	Количество специалистов	Количество посетителей в день	Количество посетителей в месяц
Различные исследования	2 часа	12	6	8	48	1248
Операционный блок						
Виды услуг	Количество палат	Количество койко/мест в палате	Количество больных в палате	Количество обслуживания больных в день	Объем приёма больных в неделю	Объем приёма больных в месяц
Проведение хирургических операций	12	5	20	8	56	224
в том числе:						
Подготовка к оперативному лечению	4	2	8	8	56	224
Проведение хирургических операций	4	1	4			
Уход в реанимационной палате	4	2	8			
Стационар						
Виды услуг	Период лечения	Количество палат	Количество койко/мест в одной палате	Объем приёма больных в неделю	Объем приёма больных в месяц	
Диагностика и лечение	7 дней	50	3	150	600	

4.6. Финансовый план.

Ключевым разделом бизнес-плана – является финансовый план. Цель данного материала - представить достоверную систему данных, отражающих ожидаемые финансовые результаты деятельности Предприятия.

Финансовый план включает в себя три раздела:

- *Исходный баланс капитала*
- *Отчет о прибылях и убытках (отражает операционную деятельность предприятия в намеченный период);*
- *Прогноз денежных потоков.*

Исходный баланс капитала (на начало рыночной деятельности) отражает объем капитала, необходимый для начала бизнеса. Он свидетельствует, как предполагается израсходовать этот капитал, и каким образом он будет получен.

С помощью отчёта о прибылях и убытках определяется размер получаемой прибыли за конкретный период времени. Цель составления отчетов о прибыли - в обобщенной форме представить результаты деятельности предприятия с точки зрения прибыльности. Отчет о прибыли выступает наиболее распространенным показателем финансовых резервов предприятия.

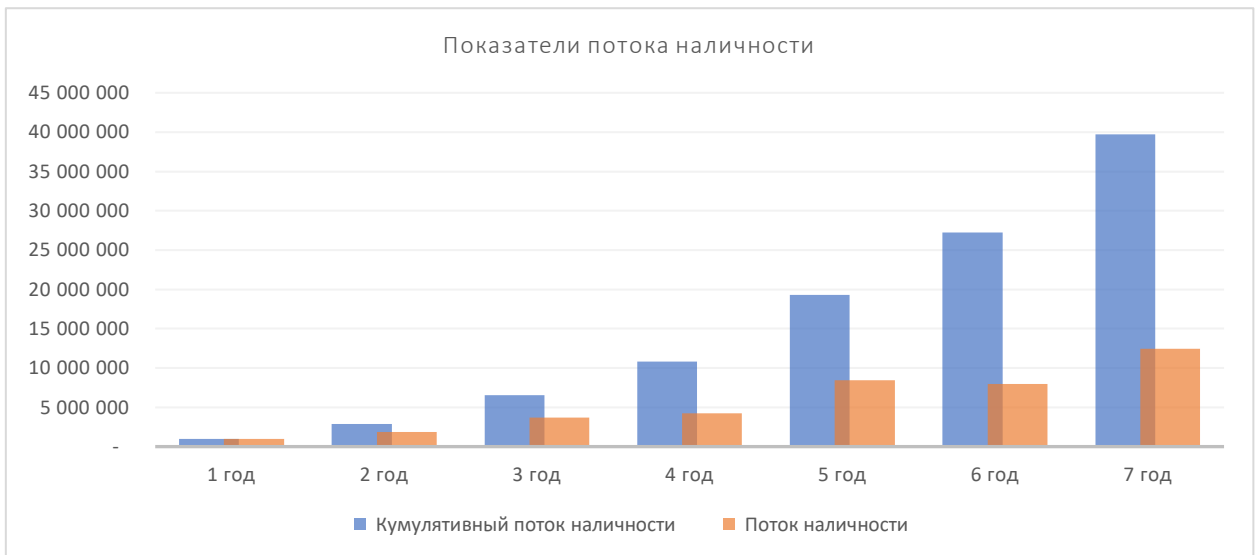
Прогноз денежных потоков характеризует формирование и отток денежных средств, а также остатки денежных средств фирмы в динамике. Проектировка потоков денежных средств наиболее важный финансовый прогноз в бизнес-плане, на его основе осуществляется оценка эффективности инвестиций. Прогноз денежных потоков отражает фактические поступления денежных средств и их перечисление. Итоговая цифра отчета о потоке денежных средств отражает сальдо оборота денежных средств компании, а не ее прибыль. В отличие от отчета о прибыли, отчет о денежных потоках отражает фактическое поступление всех денег из всех источников, включая выручку от реализации продукции, от продажи акций или полученных в долг, а также средств от продажи или ликвидации некоторых активов. Что касается затрат, то в отчет о денежных потоках включается фактическая оплата всех затрат. Некоторые затраты могут быть покрыты немедленно, в то время как другие - через некоторое время.

ПРОГНОЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.

Особое внимание уделяется потокам объемам предоставления услуг. Финансовый план по деятельности реабилитационного центра выглядит следующим образом.

Проект предполагает существенного увеличения объемов предоставления медицинских услуг; дополнительных капитальных вложений, помимо данного проекта, не предполагается.

Финансовую состоятельность проекта подтверждает положительный остаток свободных денежных средств на протяжении всего горизонта рассмотрения (см. Приложение).



Кумулятивный поток наличности в целом по проекту за 7 года по предоставлению медицинских услуг составит 39 702 253 Долл.США. на протяжении всего периода планирования он будет положительным (приложение).

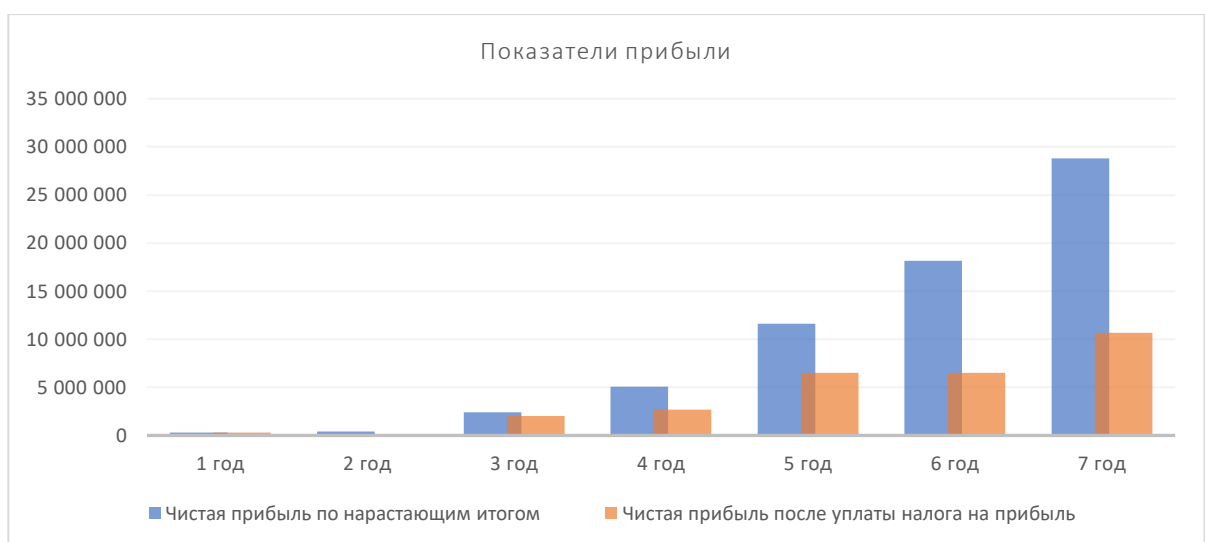
Что касается текущего годового потока, то он также положителен на протяжении всего периода деятельности даже при очень консервативных расчетах.

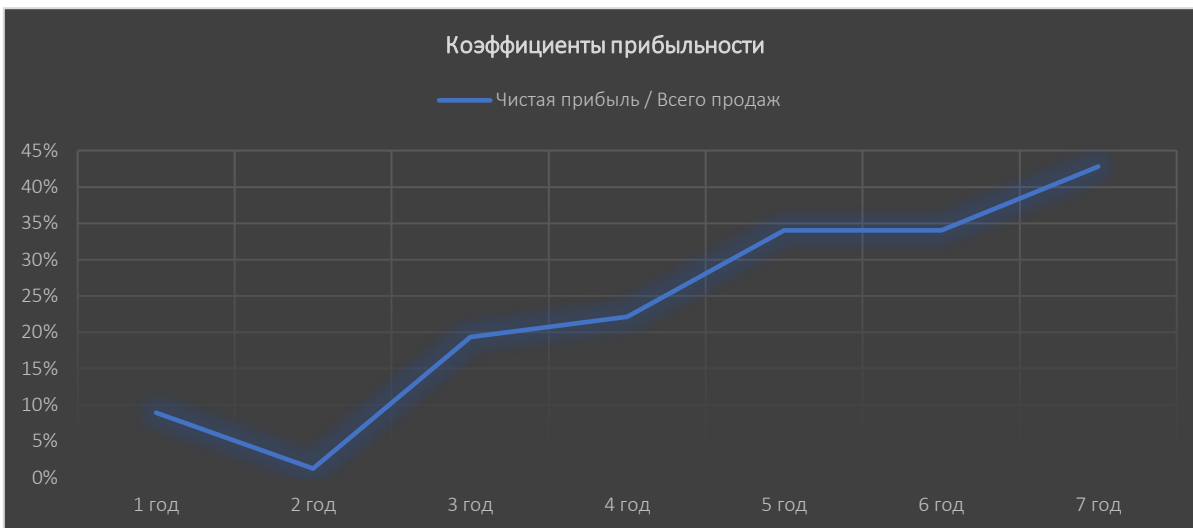
Поток наличности от осуществления проекта с учетом возврата инвестиционных средств, а также всех издержек по проекту, показаны в финансово-экономических расчетах.

Расчет прибылей и убытков приведен в приложении.

В расчете прибылей и убытков отчисления учтены по разделам их применения.

Предполагаемая прибыль и поток наличности от осуществления проекта на период 7 года рассчитаны в соответствии с планом предоставления медицинских услуг (Приложение).





Поток чистой прибыли в целом по проекту нарастающим итогом за 7 года по предоставлению медицинских услуг составит 28 824 060 Долл.США. (приложения)

ОПЕРАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Расчет косвенных затрат приведен в расчетной части бизнес- плана. (Приложение)
В том числе:



Сумма расходов по реализации, включая затраты на проведение маркетинговых исследований, рассчитана за период.

Персонал реабилитационного центра будут составлять подготовленные профессиональные кадры, специалисты с высшим медицинским образованием из Испании.

Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП-2863 01.04.2017 «О мерах по дальнейшему развитию частного сектора здравоохранения»

Сроком до 1.01.2022 г. частные медицинские организации, оказывающие населению платные медицинские услуги (кроме стоматологических и косметологических), включая частные медицинские организации с участием иностранных инвесторов, освобождаются от уплаты:

- Всех видов налогов и обязательных отчислений в государственные целевые фонды, с целевым направлением высвобождаемых средств на оснащение современным медицинским, инженерно-техническим оборудованием и его сервисно-техническое обслуживание, приобретение запасных частей, расходных материалов, инвентаря и других изделий медицинского назначения, осуществление нового строительства, реконструкции и капитального ремонта зданий и сооружений для оказания медицинских услуг, а также оказание бесплатных медицинских услуг социально уязвимым категориям населения;
- Таможенных платежей (за исключением сборов за таможенное оформление) за ввозимые новое медицинское оборудование, комплектующие изделия, запасные части и расходные материалы к медицинскому оборудованию по перечню, утверждаемому Кабинетом Министров.

Кроме того, вновь создаваемые микрофирмы и малые предприятия в сфере оказания медицинских услуг, расположенные в сельской местности, освобождаются от уплаты ЕНП сроком на 10 лет с момента их госрегистрации.

Расчет затрат, запчастей, и прочие расходы представлен ниже:

Наименование	Всего издержек	Доля постоянных издержек	Доля переменных издержек	Постоянные издержки	Переменные издержки
	Долл.США	во всего издержек (%)	во всего издержек (%)	Долл.США	Долл.США
Расходы на медикаменты и медицинский инвентарь при оказании услуг	6 334 399	0%	100%	0	6 334 399
в том числе:					
Поликлиника	2 318 830	0%	100%	0	2 318 830
Лаборатория	42 501	0%	100%	0	42 501
Стоматология	56 669				
Операционный блок	851 391	0%	100%	0	851 391
Стационар	3 065 008	0%	100%	0	3 065 008
Зарплата производственного персонала и выплаты соц. страх.	490 906	0%	100%	0	490 906
Зарплата администрации и выплаты соц. страх.	110 618	100%	0%	110 618	0
Затраты на создание условий труда (5%)	30 076	0%	100%	0	30 076
Коммунальные затраты	1 659 213	20%	80%	331 843	1 327 371
Амортизация	1 452 500	100%	0%	1 452 500	0
Техобслуживание и ремонт активов (0,1% от стоимости оборудования)	19 700	30%	70%	5 910	13 790
Прочие затраты при оказании услуг	31 672	0%	100%	0	31 672
Итого:	10 129 084			1 900 870	8 171 545
ВСЕГО	10 129 084			1 900 870	8 171 545

В данном проекте администрирование деятельности производится директором предприятия, который сам непосредственно будет участвовать в процессе предоставления медицинских услуг.

5. Финансирование.

5.1 Оборудование и работы, которые будут финансироваться за счет инвестиционных средств.

Предприятия планирует осуществление данного проекта за счет инвестиционных средств. За счет инвестиционных средств, Инициатор планирует провести строительство нового медицинского комплекса, приобретение высокоэффективного, современного медицинского оборудования, озеленение территории, постройки детских площадок и парковка для оказания медицинских услуг. Общая сумма планируемых инвестиционных средств составляет 20 000 000 Долл.США.

НАИМЕНОВАНИЕ	ФОРМИРУЕМЫЕ СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	ФОРМИРУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СРЕДСТВА	ВСЕГО
	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
	Долл.США	Долл.США	Долл.США
ФИКСИРОВАННЫЕ АКТИВЫ			
ПРИБРЕТАЕМЫЕ			
Здания и строения	-	3 000 000	3 000 000
Сооружения	-	1 000 000	1 000 000
Рабочие машины и оборудование	-	15 000 000	15 000 000
Мебель	-	500 000	500 000
Компьютеры	-	50 000	50 000
Транспортные средства	-	150 000	150 000
Озеленение территории (детская площадка, парковые зоны, автостоянка, ландшафтный дизайн)	-	200 000	200 000
Всего:	-	19 900 000	19 900 000
ФИНАНСОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ			
Предпроектные расходы (из расчета от суммы инвестиции)	-	19 900	19 900
Резерв за неучтенные расходы	-	80 100	80 100
Всего:	-	100 000	100 000
ИТОГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	-	20 000 000	20 000 000

5.2 SWOT — анализ.

SWOT-анализ, это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды).

Сильные стороны (Strengths) - преимущества организации;

Слабости (Weaknesses) - недостатки организации;

Возможности (Opportunities) - факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;

Угрозы (Threats) - факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.



SWOT - анализ является важнейшей составной частью ситуационного анализа, и позволяет ответить на следующие вопросы:

- Что является для Предприятия сильными, слабыми сторонами, благоприятными возможностями и угрозами?
- Как можно воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны предприятия?
- Какие слабые стороны предприятия могут помешать использовать благоприятные возможности?
- За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы?
- Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами предприятия, следует больше всего опасаться?
- Насколько сильны конкурентные позиции Предприятия?

В целом, проведение SWOT-анализа сводится к заполнению так называемой «матрицы SWOT-анализа», которая имеет следующий вид: слева выделяются два раздела (сильные и слабые стороны), в которые соответственно вносятся все выявленные на первом этапе анализа сильные и слабые стороны организации. В верхней части матрицы также выделяются два раздела (возможности и угрозы), в которые вносятся все выявленные возможности и угрозы

Качественно на основании экспертных оценок определяем перечень сильных и слабых сторон Предприятия, их взаимосвязь с возможностями и угрозами и составляем матрицу SWOT - анализа.

Выявление сильных и слабых сторон представляет собой внутренний аспект анализа. Сильные стороны являются основой для выработки стратегии предприятия, одновременно с этим слабые стороны определяют необходимость проведения со стороны руководства предприятия мероприятий, направленных на устранение указанных недостатков.

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Имидж стабильной и надежной компании, позволяющий привлекать дополнительных потребителей</p> <p>Современное оборудование</p> <p>Налаженные контакты с зарубежными производителями оборудования</p> <p>Иностранные высококвалифицированные врачи и медицинский персонал</p> <p>Налаженные контакты с поставщиками необходимого сырья для оказания медицинских услуг</p> <p>Высокая квалификация и компетентность кадров</p>	<p>Относительная зависимость от изменения обменного курса национальной валюты и наличие вероятности модифицирования схемы и системы исполнения сделок на национальных товарных биржевых площадках, как со стороны организаторов торгов, так и государства.</p> <p>Вероятность иммобилизация средств, в затраты и по направлениям, непредусмотренным настоящим Проектом, вследствие которых, может возникнуть риск непогашения либо несвоевременного исполнения обязательств, принимаемых по данному Проекту.</p>
	<p>Вероятность изменения законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих и регламентирующий бизнес в стране, приводящих к изменению и ухудшению условий деятельности</p>

Возможности	Угрозы
<p>Расширение реабилитационного центра</p> <p>Увеличение медицинского персонала, привлечение иностранных врачей.</p> <p>Сотрудничество с ведущими отечественными медицинскими научными центрами, клиниками и учеными</p> <p>Выход на новые международные и отечественные рынки</p>	<p>Наличие сильного конкурента, появление новых конкурентов в данной сфере.</p> <p>Сокращение платежеспособности потенциальных потребителей</p> <p>Рост цен у поставщиков необходимого сырья для предоставления медицинских услуг</p>

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Реализация настоящего проекта «SHAVKAT GROUP» путем привлечение инвестиционного средств для дальнейшей организации деятельности по оказанию медицинских услуг отвечает следующему:

- увеличение потенциала сектора услуг в Республика;
- проведение активной социальной политики, направленной на улучшение условий труда, рост реальных доходов и потребления населения.
- реализация высокорентабельного проекта;

Расчеты, показанные в приложениях к настоящему бизнес-плану, выполнены только с учетом проектной деятельности.

Произведенные расчеты показали достаточно высокий уровень рентабельности проекта, что позволит предприятию своевременно отвечать по своим обязательствам. Проект обладает устойчивостью к основным факторам риска.

Получаемые прибыли в будущем планируется направлять на дальнейшего развития предприятия.

Предлагаемый проект прогнозирует положительные результаты для всех его участников. Все вышеизложенное свидетельствует о целесообразности реализации данного проекта.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ
