

## **Типовой бизнес-план хирургической клиники.2013 г.**

<https://marketpublishers.ru/r/TOE12FF6053RU.html>

Дата: 14.02.2013

Страниц: 103

Цена: 25 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: TOE12FF6053RU

### **Описание**

#### **О проекте**

Типовой бизнес-план разработан Компанией SYNOPSIS consulting & research на основе опыта действующих современных хирургических клиник со стационарами. В бизнес-плане приведена Маркетинговая стратегия с подробным перечнем мероприятий для продвижения клиники. К бизнес-плану прилагаются таблицы в формате MS Excel с динамическими формулами, с помощью которых можно легко менять основные параметры проекта.

Основная задача Хирургической клиники, представленной в бизнес-плане - это проведение высокотехнологичных операций и оказания стационарной помощи.

Для этого предусмотрено 4 основных отделения и вспомогательные службы:

Регистратура-Приемное отделение (вкл. регистратуру-ресепшен)

Операционный блок на 2 операционных

Отделение реанимации и интенсивной терапии на 10 коек

Стационар на 30 коек.

Время работы Приемного отделения с 8.00 до 20.00. В проекте не предполагается работа Приемного отделения в круглосуточном режиме, поэтому при экстренных госпитализациях (например, в ПИТ) прием пациентов осуществляют сотрудники круглосуточных служб (ПИТ)

Время работы операционных с 7.30 до 21.00 (возможно более при необходимости). Время

работы ПИТ и Стационара круглосуточно.

Хирургическая клиника, представленная в бизнес-плане, может быть открыта в городах с населением 500 тыс. и более человек. В проекте используются средние цены на малоинвазивные операции и услуги ПИТ, стационара.

Хирургическая клиника может быть как самостоятельным медучреждением, так и подразделением многопрофильного ЛПУ,

Основными клиентами Хирургической клиники будут платежеспособное население со средним доходом и вышесреднего.

Хирургическую клинику можно расположить в любом районе города. При выборе помещения рекомендуется предусмотреть хорошие подъездные пути, парковки (временные) и круглосуточные стоянки для машин пациентов и персонала. Желательно располагать клинику вблизи транспортных магистралей, для беспрепятственного проезда скоропомощных автомобилей.

В связи с использованием рентгенооборудования, рекомендуется располагать клинику в отдельно стоящем здании (в нежилом помещении).

Общая площадь Хирургической клиники составляет XX кв.м. Площадь основных помещений – XX кв.м. В проекте предусмотрена дополнительная площадь на лестницы, коридоры, санузлы, прочее в размере XX кв.м.

Метраж функциональных помещений в настоящем проекте рассчитан в соответствии с новыми требованиями СанПиН 2.1.3.2630-10. Кроме того, при определении площадей для настоящего проекта был учтен опыт работы подобных частных ЛПУ в Москве и в других городах РФ.

Хирургическая клиника, представленная в бизнес-плане может оказывать широчайший спектр услуг области оперативного вмешательства. Для частной хирургии наиболее интересна специализация на малоинвазивных операциях. Для их выполнения требуется меньше инвестиционных затрат и они менее травматичны. В этом случае пациент проводит в ПИТ и/или послеоперационном стационаре меньше времени, например, от нескольких часов до 5 дней, после некоторых операций не требуется пребывания в ПИТ.

Кроме того, для более успешного продвижения современного хирургического отделения необходимо иметь направление (лучше 2-3) на котором будет специализироваться

отделение. Наиболее популярные малоинвазивные операции:

косметологические,

гинекологические (недержание мочи, прочее),

лапароскопические

кардиологические (стентирование, исследование коронарография, прочее)

флебологические.

В бизнес-плане приняты услуги в виде «пакетов» (средних чеков), то есть набор услуг входит в один пакет, который приходится на 1 единицу продаж (оборудования/кабинета/койки/услуги). Услуги по одному пакету рассчитываются в зависимости от времени проведения операций, количества коек или времени выполнения услуг.

## Содержание

### СОДЕРЖАНИЕ

#### 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

О проекте

Рынок проекта

Основные параметры проекта в годовом периоде

#### 2. КОНЦЕПЦИЯ

Место расположения

Помещения Хирургической клиники

Таблица 2.1. Площади подразделений Хирургической клиники.

Схема 1. Организационная структура Хирургической клиники

Вспомогательные службы

Услуги и цены

Таблица 2.2. Цены на услуги.

Мощность и выручка

Таблица 2.3. Объем продаж по каждому виду услуг по годам проекта.

Таблица 2.4. Выручка по каждому виду услуг по годам проекта.

Расходы на оказание услуг

Таблица 2.5. Себестоимость услуг по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 2.6. Постоянные расходы, связанные с оказанием услуг, тыс. руб. в год

Таблица 2.7. Постоянные административные издержки, тыс. руб. в год.

Инвестиции в проект

Таблица 2.8. Капитальные затраты, тыс. руб.

Таблица 2.9. Капитальные затраты по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 2.10. Единовременные затраты на организацию проекта, тыс. руб.

Оснащение

Таблица 2.11. Оснащение, тыс. руб.

Технологический процесс (кратко)

Схема 2. Схема оказания медпомощи в Хирургической клинике.

Организация проекта

Таблица 2.12. Календарный план организации Хирургического отделения.

Лицензирование

#### 3. РЫНОК ПРОЕКТА

## Рынок медицинских услуг РФ

Таблица 3.2. Численность ЛПУ РФ по профилям деятельности, ед. 2008-2011гг.

Диаграмма 3.1. Структура рынка медицинских учреждений РФ по профилям деятельности, %. 2011г.

## Потребители платных медицинских услуг в РФ

Таблица 3.10. Численность клиентов платной медицины в РФ, млн. человек. 2005-2011гг. Прогноз до 2015г. Темп изменения к предыдущему периоду, %.

Диаграмма 3.2. Доля населения РФ, пользующаяся платными медицинскими услугами, %. 2011г.

Таблица 3.11. Динамика среднемесячной номинальной заработной платы в РФ, руб. 2000-2011гг. Прогноз до 2015г.

## Заболееваемость в РФ

Диаграмма 3.3. Структура заболеваемости (в том числе с диагнозом, установленным впервые в жизни) РФ, %. 2011гг.

## Стоимостный объем платного медицинского рынка РФ

Таблица 3.12. Платный медицинский рынок РФ (легальный, ДМС, теневой), млрд. руб., 2000-2011гг. Прогноз до 2015г.

Диаграмма 3.4. Динамика изменения платного медицинского рынка РФ 2005-2010гг. Прогноз до 2015г.

Диаграмма 3.5. Структура платного медицинского рынка РФ в стоимостном выражении (легальный, ДМС, теневой сегменты), %. 2010г.

## Натуральный объем платного медицинского рынка РФ (число оказанных услуг)

Таблица 3.13. Число оказанных услуг в платном сегменте медицины РФ, млн. услуг. 2005-2011гг. Прогноз до 2015г.

Диаграмма 3.6. Сезонное колебание потребления платных медицинских услуг с января по декабрь в РФ. 2010г., млн. услуг.

Таблица 3.14. Основные показатели инвестиционной привлекательности медицинского бизнеса РФ. 2005-2011гг.

## Рынок Добровольного медицинского страхования в РФ.

Диаграмма 3.7. Доли корпоративных и частных клиентов в структуре ДМС РФ в стоимостном выражении, %. 2011г.

Таблица 3.15. Число оказанных услуг в ДМС в РФ, млн. ед. Средняя цена услуги в ДМС, руб. 2005-2011гг. Прогноз до 2015г.

Таблица 3.16. Число клиентов ДМС РФ, млн. чел. 2005-2011гг. Прогноз до 2015г.

## Медицинские кадры в РФ.

Таблица 3.17. Численность врачей всего в РФ, тыс. чел. 2005-2011гг. Число врачей на 10 000 россиян.

Диаграмма 3.8. Врачи всех специализаций в РФ, тыс. чел. 2005-2011гг. Прогноз до 2015г.

Конкурентный анализ, ТОП-10 ЛПУ хирургического профиля с новейшим оборудованием для малоинвазивных операций

Факторы, влияющие на развитие рынка платной медицинской помощи в РФ.

Тенденции развития платной медицины РФ

#### **4. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ**

Схема 3. Маркетинговый комплекс для Хирургической клиники.

Уникальное предложение

Цены на услуги

Выбор месторасположения

Портрет потребителя услуг, определение целевого сегмента

Концепция рекламы и PR

Таблица 4.1. Ежегодные маркетинговые расходы, тыс. руб

#### **5. ПЕРСОНАЛ**

Таблица 5.1. Штат и расходы на оплату труда по каждому подразделению в месяц, в год, тыс. руб.

#### **6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Прогноз продаж (выручка).

Таблица 6.1. Динамика выручки по годам проекта, тыс. руб.

Расходы, связанные с операционной деятельностью

Таблица 6.2. Суммарные расходы, связанные с операционной деятельностью по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 6.3. Остаточная стоимость основных средств по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 6.4. Расходы на амортизацию основных средств по годам проекта, тыс. руб.

Суммарные расходы на оплату труда

Таблица 6.5. Суммарные расходы на оплату труда по годам проекта, тыс. руб.

#### **7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

Ставка дисконтирования

Налоговое окружение

Таблица 7.1. Ставки налогов, %.

Таблица 7.2. Налоговые платежи, тыс. руб.

Объем финансирования

Таблица 7.3. Суммарные инвестиции в проект, тыс. руб.

Таблица 7.4. Сумма кредита. Прогноз расходов на выплату кредита по годам проекта, тыс. руб.

План движения денежных средств (cash flow)

Таблица 7.5. Прогноз движения денежных средств, тыс. руб.

Прогнозный баланс

Таблица 7.6. Прогнозный баланс по годам проекта, тыс. руб.

План прибылей и убытков

Таблица 7.7. Прогнозный отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

## **8. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

Таблица 8.1. Оценка стоимости бизнеса, тыс. руб.

Таблица 8.2. Финансовые показатели проекта, тыс. руб.

Таблица 8.3. Рентабельность продаж, %.

## **9. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТИ ИХ СОКРАЩЕНИЯ**

Макроэкономические риски

Возможное снижение цен на услуги, увеличение себестоимости услуг

Таблица 9.1. Зависимость NPV от отклонения основных параметров на 5%, 10%, 15% , 20% тыс. руб.

Коммерческие риски

Управленческие риски

Прочие риски

## **10. О КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ SYNOPSIS**

### **ПРИЛОЖЕНИЯ**

Приложение 1. Лицензирование медицинской деятельности.

Приложение 2. Классификация направлений деятельности в медицине.

Приложение 3. Информационные ресурсы, используемые при составлении документа.

Приложение 4. Концепция\_Хирургической\_клиники\_2013\_SYNOPSIS.xls

Приложение 5. Персонал\_Хирургической\_клиники\_2013\_SYNOPSIS.xls

Приложение 6. Покабинетная\_спецификация\_SYNOPSIS.xlsx

## Оформление заказа

Product name: Типовой бизнес-план хирургической клиники.2013 г.

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/T0E12FF6053RU.html>

Цена: 25 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:  
[info@marketpublishers.ru](mailto:info@marketpublishers.ru)

## Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/T0E12FF6053RU.html>

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:  
Фамилия:  
Email:  
Компания:  
Адрес:  
Город:  
Zip code:  
Страна:  
Tel:  
Факс:  
Your message:

**\*\*All fields are required**

Customer signature \_\_\_\_\_

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at <https://marketpublishers.com/docs/terms.html>

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970