

## **Слайд 1**

**Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!**

Тема моей выпускной квалификационной работы - **«Разработка бизнес - плана открытия семейной клиники в городе Балашиха»**.

**Актуальность данной темы** объясняется рядом аспектов. Во-первых, планирование, разработка и запуск предприятия по оказанию медицинских услуг позволяет применить самый широкий спектр финансовых инструментов в области, которая до сих пор ассоциировалась с финансами весьма опосредованно.

Во-вторых, учитывая, что зачастую объекты частной медицинской практики создавались на основе активного применения знаний в области медицины, а не управления, то эксперимент, в котором знания из области медицины носят второстепенный характер, а решающим фактором является грамотное управление проектом, имеет не то только практический, но и теоретический интерес.

## **Слайд 2**

Целью выпускной квалификационной работы является разработка бизнес-плана открытия семейной клиники в Подмосковье (г. Балашиха) на основе полномасштабного анализа условий и факторов, влияющих на успешное развитие и функционирование организуемого предприятия.

## **Слайд 3**

Для достижения поставленной в начале работы цели, во второй главе работы производится маркетинговый анализ рынка и прогнозируется маркетинговая стратегия создаваемого предприятия.

Определить реальный объем рынка платных медицинских услуг в России достаточно сложно из-за отсутствия официальной информации по теневому сектору рынка. Большинство экспертов рынка считают, что на теневой сектор приходится около 15-20% рынка.

Тем не менее, эксперты едины во мнении, что рынок платных медицинских услуг будет расти в ближайшие годы, но темпы роста будут замедляться. По мнению игроков рынка, темпы роста в 12-15% сохранятся на протяжении ближайших двух-трех лет.

Общими тенденциями рынка платной медицины являются расширение профиля оказываемых частными клиниками услуг, а также дальнейшее формирование и укрупнение сетей медицинских учреждений.

## **Слайд 4**

В настоящий момент основными операторами на рынке платных медицинских услуг являются компании «Медси», «Медицина», «Европейский медицинский центр», «Скандинавия», «Будь здоров».

## **Слайд 5**

Анализ сегментации рынка платных медицинских услуг по регионам показывает, что вполне естественно, что усиленное развитие платных медицинских услуг происходит в наиболее крупных городах России, прежде всего это Москва и Санкт-Петербург.

Сегментация по специализации показала, что лидерами на рынке платных медицинских услуг являются стоматология и гинекология, а также офтальмология

и косметология. Это самые востребованные направления медицинских услуг среди населения. Все остальные значительно отстают или практически не представлены на рынке платных медицинских услуг.

По результатам опроса РБК.research, лидирующее место среди медицинских услуг (как платных, так и бесплатных), к которым обращались потребители, заняли лабораторные исследования, прирост доли пользователей которых по сравнению с 2011г. составил 19,3%.

Анализ перечня услуг клиник показал, что развитие направления генетического анализа в рамках предоставления платных медицинских услуг частной медицинской клиникой представляется весьма перспективным и эффективным с точки зрения финансовых вложений.

### **Слайд 6**

Согласно данным РБК.research, полученным в ходе исследования рынка медицинских услуг 2013г., наиболее часто используемым оказывается государственный сектор медицинского обслуживания, к которому в течение последнего года обращались 83,6% опрошенных или членов их семей. Также достаточно популярны услуги частных клиник и медицинских центров, которыми пользовались 49,9% респондентов. Услуги частнопрактикующих или знакомых врачей, а также обращения в медучреждения ведомственного сектора значительно менее популярны (14,3%, 17,4% и 12,6% соответственно). 7,2% опрошенных утверждают, что ни они, ни члены их семей за медицинской помощью в течение последнего года не обращались.

### **Слайд 7**

В тоже время средние затраты на платные разовые медицинские услуги в частном секторе составили 8,9 тыс. рублей на семью в год. При этом особо отметим, что данные затраты рассчитаны на одного пользователя услуг частных медицинских учреждений, которых в России насчитывается не более 50 млн чел. Чуть более половины респондентов (51,8%) потратили на указанные услуги менее 5 тыс. рублей. Расходы 25,7% опрошенных пришлось на диапазон от 5 до 10 тыс. рублей. Затраты еще 12,4% опрошенных составили от 10 до 20 тыс. рублей. На расходы более 20 тыс. рублей пришлось чуть более 10%.

### **Слайд 8**

В целом анализ рынка показывает, что рынок частной медицинской помощи является перспективным и инвестиционно привлекательным, что подтверждается данными о переориентации почти половины населения на качественную платную медицинскую помощь. Выбор в качестве места расположения частной медицинской клиники Подмосковье также оценивается положительно, поскольку именно жители г. Москвы и области склонны к выбору платной медицинской помощи, готовы осуществлять добровольное медицинское страхование, а также оплачивать программы прикрепления к медицинскому учреждению.



# **Доклад Диплома**

**Дипломный доклад за 1 час - 990 руб**

**Дипломная презентация - 1200 руб.**

**Оплата после выполнения!**

**[doklad-diploma.ru](http://doklad-diploma.ru)**

**[7429012@mail.ru](mailto:7429012@mail.ru)**

**+7 (912) 742 9012**

### **Слайд 9**

В рамках бизнес-плана планируется открытие частной семейной клиники в Подмосковной области в г. Балашиха, для чего в работе была проведена подробная оценка рынка медицинских услуг в рамках г. Балашиха.

Проведенный анализ позволил выявить положительные предпосылки для открытия частной клиники. Среди предпосылок:

1. Рост численности населения г.Балашиха.
2. Близость города Балашиха к г. Москве диктует потребительские привычки граждан.
3. Граждане стали больше заботиться о своем здоровье и готовы тратить на это деньги.
4. Отсутствие услуги генетический анализ. (проводится для более глубокого исследования состояния здоровья, для установления правильного диагноза).

Для успешного запуска проекта:

1. Предлагается широкое освещение открытия клиники в местных средствах массовой информации важности генетических исследований здоровья.
2. Рекомендуются заключение договоров с женскими консультациями, частными клиниками, частнопрактикующими врачами города Балашихи и г. Москвы.
3. Клинику лучше разместить недалеко от оживленных транспортных магистралей, если возможно, в центре города.

### **Слайд 10**

Далее в работе проводится разработка производственного плана открытия частной клиники. Производственный план включает 5 этапов:

Шаг 1. Поиск и подготовка помещения.

Шаг 2. Поиск и закупка оборудования

Шаг 3. Лицензирование.

Шаг 4. Найм персонала.

Шаг 5. Организация рекламы новой клиники.

В рамках бизнес-плана были прописанные все необходимые требования к каждому из этапов. Подготовка производственного плана показала, что самой долгой процедурой является лицензирование, которое, как показывает практика, может длиться до года. Наличие помещения, приобретаемого в собственность, должно снизить риск долгого лицензирования, кроме того, найм работника с сертификатом на выдачу больничных также должен снизить данный срок.

### **Слайд 11**

Открытие центра узкой специализации (прием специалистов на базе работы генетической лаборатории) позволяет сократить первоначальные инвестиции.

Закупка оборудования является разовой и это самая затратная часть бюджета расходов. На первом этапе предприниматели часто предпочитают приобретение подержанного оборудования. При высокой квалификации врача качество оказываемых им медицинских услуг с использованием не нового оборудования не будет страдать, однако учитывая, что частная клиника предоставляет медицинские услуги самого высокого качества, оказывает помощь по западным стандартам и высоким ценам, то и оборудование необходимо закупать у мировых производителей.

Расчетный ежемесячный бюджет доходов и расходов будет выглядеть следующим образом:

Доходы: Поступления от платных услуг – 2 500 000-4 000 000 (\$41 666-66 666)

Расходы – 3578580 (\$59643)

**Таким образом**, при условии полной загруженности (50 посещений за день) месячный доход достигает 4-5 миллионов рублей. При этом средняя стоимость посещения одного человека должна составлять 2500-4000 рублей.

#### Слайд 12

Определение безубыточного объема услуг показало, что количество оказанных услуг в год должно составлять примерно 3500 услуг.

#### Слайд 13

Рассчитаем чистую текущую стоимость по двум вариантам развития события, низких и высоких доходах клиники (пессимистичный и оптимистичный вариант развития).

Размер инвестиций: \$198250

Сумма чистого дохода указывается с учетом роста бизнеса (увеличение потока клиентов, повышение престижности клиники, применением эффективной рекламы и т.д.).

Доход в 5 году произведен с учетом того, факта, что кредит выплачен за 3,5 года, как предусмотрено кредитным договором.

Барьерная ставка – 9,2 (процент, предлагаемый банком по вкладам).

Пессимистичный вариант развития показывает, что

$NPV = \$12276$

Оптимистичный вариант развития показал, что

$NPV = \$261486$

Таким образом, при пессимистичном и оптимистичном развитии клиники чистая текущая стоимость выше нуля, т.е. инвестирование в проект эффективно и имеет экономический смысл.

#### Слайд 14

**Таким образом, Цель работы** - разработка бизнес-плана открытия семейной клиники в Подмоскowie (г. Балашиха) на основе полномасштабного анализа условий и факторов, влияющих на успешное развитие и функционирование организуемого предприятия – **достигнута**.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.