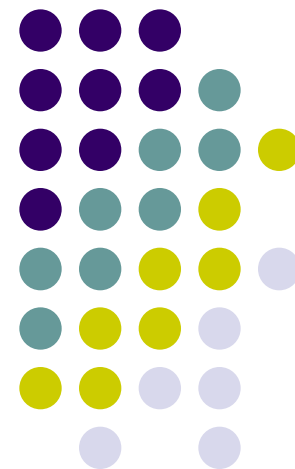


МЕТОДИКА БІЗНЕС - ПЛАНУВАННЯ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ТА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ БІЗНЕСІ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН ТА ФІНАНСОВИЙ ПЛАН



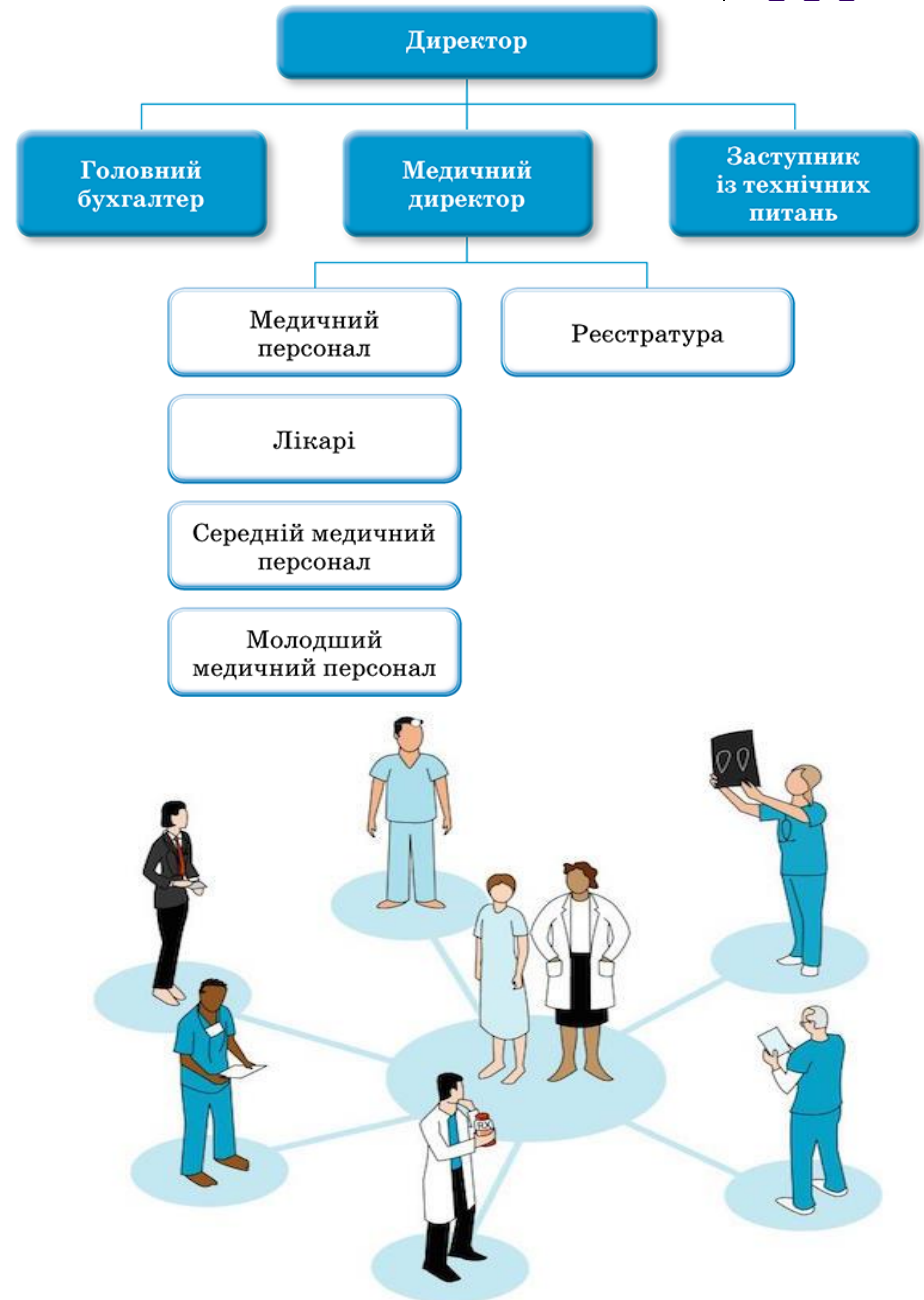
1. Організаційний план як частина бізнес – плану медичного закладу.
2. Фінансовий план як частина бізнес – плану медичного закладу.

Викладач: Кусик Наталія Львівна, к.е.н., доцент

Організаційний план

Організаційний план повинен дати відповіді на запитання:

- хто є власники бізнесу (медичного закладу)?
- чи є управлінська команда (менеджери, фінансисти, бухгалтери, юристи, охоронці та інший персонал) та яка вона?
- якою буде організаційна схема (структура) управління?
- яка потреба в персоналі?
- якою є кадрова політика?
- якою є мотиваційна система управління персоналом?
- на чому базуються прогнози обсягів надання медичних послуг?
- яким буде середньомісячний (середньоденний) обсяг надання медичних послуг виходячи із потенційних можливостей медичного закладу?
- чи враховані при розрахунках обсягу надання медичних послуг сезонні коливання попиту?



Організаційний план

Персонал

Наприклад, для персоналу косметологічного центру можуть бути висунуті такі вимоги:

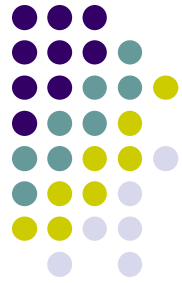
Брати на роботу дозволяється тільки осіб, які мають середню або вищу медичну освіту або, в крайньому випадку, свідоцтво про закінчення курсів косметологів. Кожен співробітник повинен мати довідку про медичний огляд (медичну книжку).

Проходити його необхідно раз на рік.

Встановлюються строгі правила для персоналу: кожен працівник повинен бути одягнений в білий халат, волосся прибране під косинку або шапочку.

Наприклад, для персоналу стоматологічного центру можуть бути висунуті такі вимоги:

Для кожній галузі в стоматології кожен фахівець повинен мати ліцензію, що дозволяє його діяльність (отримати ліцензію без наявності відповідної освіти неможливо). Головні критерії відбору фахівців: профільна освіта, наявність ліцензії, наявність медичних книжок у кожного із співробітників, досвід роботи (не менше 3 років в конкретній галузі), відгуки (позитивна репутація доктора).



Організаційний план

Оплата праці

Контракт, як особливий вид трудового договору, не укладається з лікарями, середнім та молодшим медичним персоналом.

Законодавець передбачає вичерпний перелік категорій працівників, з якими може укладатися контракт:

- з керівниками підприємств та установ незалежно від форми власності, як державних так і приватних; з керівником закладу освіти, обраним (призначеним) у порядку, встановленому законодавством та установчими документами закладу освіти; з працівниками біржі;
- з науковцями;
- з особами, залученими до роботи у фермерському господарстві; з працівниками споживчих товариств, їх спілок та підпорядковані їм підприємства;
- з помічниками адвокатів;
- з особами, які здійснюють професійну діяльність у спорті;
- з працівниками залізничного транспорту загального користування, які здійснюють обслуговування пасажирів;
- з іноземцями;
- з керівниками державних і комунальних закладів культури, а саме з керівниками державних та комунальних музеїв, керівниками державної чи комунальної бібліотеки, централізованої бібліотечної системи, з керівниками адміністрації історико-культурних заповідників, з директорами – художніми керівниками державного чи комунального театру та генеральним директором – художнім керівником національного театру, з професійними творчими працівниками державних та комунальних закладів культури.

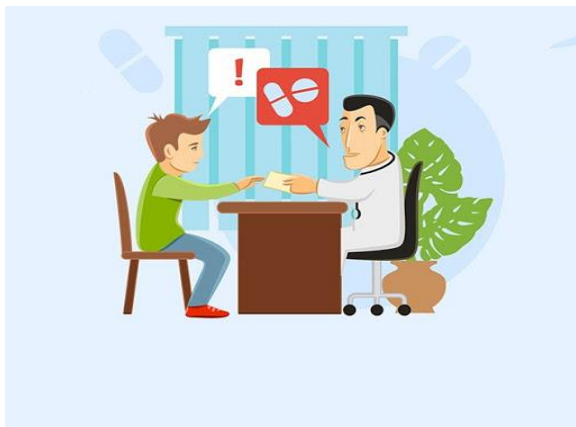


Традиційні форми та системи оплати праці медичних працівників



Критерії витрат праці лікаря визначаються наступним:

- **Об'єм роботи**, який може бути визначений умовними одиницями трудомісткості (УОТ), коли за 1 УОТ приймається об'єм роботи лікаря при лікуванні захворювання даної нозологічної форми, прийнятої за одиницю (наприклад, об'єм роботи лікаря при накладенні пломби при середньому карієсі; при амбулаторних відвідинах кардіолога з лікувально-діагностичною метою).
- **Час**, визначений п'ятиденним або шестиденним робочим тижнем (наприклад, робочий тиждень — 38,5 годин; при шестиденному робочому тижні робочий день лікаря триває 6,5 годин в стаціонарі; при п'ятиденному тижні — 7 годин 42 хв.; а для вузьких фахівців робочий тиждень складає 33 години, робочий день при шестиденному робочому тижні триває 5,5 годин).
- **Якість роботи**, яка відображається в такому понятті, як кваліфікаційна категорія (вища, перша, друга, «лікар-фахівець»).



Основні форми та системи оплати праці медичних працівників:

Погодинна заробітна плата

залежить від кількості відпрацьованого часу. Її розрахунок можна зробити шляхом множення годинної тарифної ставки на фактично відпрацьований час. Тарифний коефіцієнт низького розряду приймається рівним одиниці.

Дві системи оплати праці в погодинній формі:

- **проста погодинна система** - розрахунок залежить від тарифної ставки, або окладу, і відпрацьованого часу - є поширеною системою оплати праці для фахівців і службовців
- **погодинно-преміальна система** передбачає понад заробітку за тарифною ставкою (окладом) отримання премії за досягнення певних кількісних і якісних показників



Основні форми та системи оплати праці медичних працівників:

Відрядна заробітна плата

вважається більш гнучкою, схема оплати припускає оплату або просто за кількість, або за ступінь виконання роботи.

Системи оплати праці при відрядній формі наступні:

- **Пряма відрядна** система оплата праці розраховується шляхом ділення тарифної ставки розряду на відповідну норму виробітку або множення тарифної ставки розряду на відповідну норму часу.
- **Непряма відрядна** система оплата праці застосовується для стимулювання праці допоміжного персоналу, що обслуговує основний технологічний процес (наприклад, медсестри). Ставка допоміжного працівника множиться на середній відсоток виконання норм основних працівників або перебуває шляхом множення побічно-відрядної розцінки на фактичну кількість медичних послуг, наданих основним працівником - лікарем. Тоді розцінка визначається як частка від ділення тарифної ставки медсестри, оплачуваної за даною системою, на сумарну норму виробітку лікарів, які нею обслуговуються.
- **Відрядно-преміальна** система оплата праці система включає в себе поєднання прямої відрядної системи оплати праці з преміями.
- **Відрядно-прогресивна** система оплата праці поєднує пряму відрядну систему із виплатами за підвищеними розцінками у разі вироблення понад норми без зниження якості.
- **Акордно-відрядна** система оплата праці встановлює оплату на весь обсяг роботи, а не на окрему операцію, плюс премії за скорочення строків. Наприклад, таку систему можна застосовувати при оцінці роботи зубних техніків.



Колективна відрядна система оплата праці -

застосовуються або індивідуальні розцінки за кінцевими результатами роботи, або колективні відрядні розцінки.

При використанні системи колективного підряду виплати здійснюються лише за кінцевим результатом і включають основну заробітну плату, премії з фонду матеріального заохочення, індивідуальні премії та виплати.

Система посадових окладів – використовується для керівників, фахівців і службовців.

Таку заробітну плату можна розділити на 2 частини:

- тарифну (оплата за тарифними ставками та посадовими окладами)
- надтарифну (додаткова оплата)

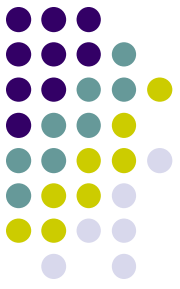
Під додатковою заробітною платою розуміються доплати компенсаторного характеру: за роботу в нічний час; за роботу в святкові та вихідні дні, оплата чергових (щорічних) та додаткових відпусток (компенсація за невикористану відпустку); доплата за роботу з інтернами, компенсація жінкам, які перебувають у частково оплачуваній відпустці по догляду за дитиною; вихідні допомоги; оплата часу навчання з відривом від виробництва в системі підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів; премія, яка виплачується з фонду економії заробітної плати та ін.

При постійній роботі працівникам надаються

додаткові пільги: оплата лікарняних листів, пенсійне забезпечення; деякі організації субсидують обіди і транспортні витрати, укладають договори про медичне страхування, оплачують юридичні консультації.



Індивідуальні форми та системи оплати праці медичних працівників



Індивідуальна заробітна плата -

сучасна тенденція в розвитку форм і систем оплати праці медичних працівників.

В роботі медичних працівників потрібне не тільки збільшення обсягів наданих послуг, але й ще краще використання устаткування, підвищення якості, економія, раціональне використання сировини і матеріалів (наприклад, в стоматології це зв'язано із застосуванням нових технологій по обробці золота, інших металів).

Індивідуальна заробітна плата припускає, що основна (постійна) частина оплати праці складає - $\frac{1}{3}$, а змінна - $\frac{2}{3}$.



Системи багатofакторної заробітної плати -

покликані врахувати не тільки фізичну, але і розумову, і нервову енергію медичного працівника.

Типовим прикладом системи багатofакторної заробітної плати є **аналітична оцінка робіт.**

Поєднує в собі погодинну систему оплати праці, метод нормування праці, метод її якісної оцінки і спосіб професійного відбору працівників.

Весь трудовий процес розподіляється на ряд чинників, згрупованих в певному порядку, а саме, враховується ступінь відповідальності та умови праці, включаються і суб'єктивні особові оцінки працівника керівником медичної установи.

Фактори	Під-фактори	Примітки	Бали
1. Професійна підготовка	а) освіта	а) середнє б) середнє спеціальне в) вище г) к.м.н. д) д.м.н. е) закінчив ФУВ	1 2 3 4 5 + 1 за кожний раз навчання
	б) кваліфікаційна категорія	а) вища б) перша в) друга г) лікар-фахівець	5 4 3 2
	в) стаж	за 1 рік	1
2. Розумові вимоги	а) тест	а) 10 питань	10
	б) нестандартна ситуація	а) вирішив б) не вирішив	10 0
3. Фізичні вимоги	а) вікові групи	а) 18 - 30 років б) 31 - 45 років в) 46 - 55 років г) 56 років і старше	4 3 2 1
	б) чинник здоров'я	а) здоровий б) не здоровий	2 1
	в) вироблення в одиницю часу	а) виконує норму б) не виконує норму в) перевиконує норму	10 0 + 1 за кожну одиницю перевиконання
4. Ступінь відповідальності	а) за устаткування б) за матеріали в) за дотримання технології (методу лікування) г) за персонал	за кожного підлеглого	1 1 1 0,2
	5. Умови праці	а) виробничі умови нормальні б) ускладнені виробничі умови в) ступінь ризику	1 2 5 1
Оцінки «по заслугах» (особові оцінки)			
6. Якість роботи			1
7. Раціональне використання матеріалів			1
8. Дбайливе відношення до устаткування			1
9. Максимальне використання робочого часу			1
10. Надійність, співпраця			1
11. Загальна поведінка			1
12. Можливість висунення			1
Всього балів			...

Багатофакторна система оцінки праці лікарського персоналу у відділенні психіатричної лікарні



№	Фактори	Під-фактори	Бали (+/-)
1	Професійна підготовка	1. Освіта Вища кандидат медичних наук доктор медичних наук ФУВ, курси тривалістю: не менше 1,5 міс. до 1 місяця 2. Кваліфікаційна категорія Вища I II лікар – фахівець 3. Участь у підвищенні кваліфікації по догляду за хворими 4. Освоєння нових прийомів і методів діагностики та лікування	3 4 5 1 (за кожний) 0,5 (за кожний) 5 4 3 2 3 (за кожний виступ) 2
2	Ступінь відповідальності	За персонал	0,2 (за кожного підлеглого)
3	Умови праці	Напад хворих на персонал (психіатрична лікарня) - без втрати працездатності - з втратою працездатності	0 – 1 1 – 3
4	Інтенсивність праці	1. Суміщення ставок 0,25 ставки 0,5 ставки 2. Допомога іншим співробітникам підрозділу 3. Розробка або впровадження нових прийомів і методів догляду за хворими, що мають значення для підрозділу 4. Виконання індивідуальних професійних завдань 5. Зразковий стан робочого місця, робочого об'єкта 6. Активна участь у громадському житті підрозділу	1 3 2 5 1 1 1

5	Подяка	Від хворих, родичів, співробітників (у тому числі від адміністрації) лікарні або інших осіб, пов'язаних з роботою відділення -усна -письмова	2 3
6	Порушення	1. Трудової дисципліни –за появу на роботі в нетверезому стані	Позбавляється премії
		– відсутність на роботі без поважної причини – прогул – порушення медичної етики і деонтології (у тому числі грубість з хворими або персоналом)	- 5 - 5
		2. Санітарно-епідемічного режиму 3. Техніки безпеки	- 3 – 5 - 5 - 5
7	Відмова	1. Від виконання доручень керівництва 2. Від допомоги іншим співробітникам підрозділу 3. Від застосування нових методів роботи, підвищення кваліфікації	- 3 - 2 - 5
8	Скарга	Від хворих, родичів, співробітників (у тому числі від адміністрації) лікарні або інших осіб, пов'язаних з роботою відділення -усна -письмова	- 2 - 3
9	Об'єм виконаної роботи	Число пролікованих лікарем хворих 1 – 10 11 – 20 21 і більше	1 3 5
10	Інше
Всього балів			...

Організаційний план

Режим роботи

Режим роботи Центру естетичної медицини встановлений з 08:00 до 20:00 в дві зміни:

- перша - з 08:00 до 14:00
- друга – з 14:00 до 20:00
- без вихідних

Даний графік дозволить будь-якій людині вибрати зручний час для візиту.

До того ж, багато клієнтів є працюючими, які не мають можливості відвідати центр в будні. Тому вони будуть обирати саме вихідні дні.

Передбачається, що щоденний потік клієнтів складе, в середньому:

- в будні дні (з понеділка по п'ятницю) – 10 - 12 осіб (по 5 – 6 осіб за одну зміну)
- у вихідний день (субота, неділя) – 14 - 16 осіб (по 7 - 8 осіб за одну зміну)



ГРАФІК РОБОТИ ПІД ЧАС ВЕЛИКОДНІХ СВЯТ:

НЕДІЛЯ, 17 КВІТНЯ - ВИХІДНИЙ;
СУБОТА, 23 КВІТНЯ - ПРАЦЮЄМО ДО 14:00
НЕДІЛЯ, 24 КВІТНЯ - ВИХІДНИЙ
ПОНЕДІЛОК, 25 КВІТНЯ - ВИХІДНИЙ



В економіці ресурси прийнято розділяти на чотири групи:



1. природні (земля, вода, сонячна енергія, повітря, лісові масиви)
2. матеріальні (будівлі, устаткування, сировина, матеріали)
3. трудові (робочі, службовці, керівники)
4. фінансові (прибуток, статутні фонди, грошові кошти)



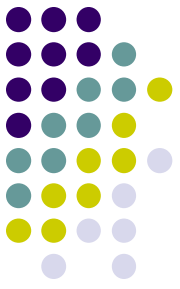
Матеріальні ресурси — це сукупність природних та інвестованих ресурсів. В структурному відношенні вони включають: медикаменти, медичне устаткування, апаратуру, медичні інструменти, перев'язувальні засоби і засоби догляду за хворими.

Трудові ресурси — це медичні кадри: лікарі, медичні сестри.

Фінансові ресурси — це сукупність грошових коштів (власних, позикових, залучених), що знаходяться в фінансово-господарському обороті та використовуються в процесі підприємницької діяльності медичної установи.



Фінансові ресурси прийнято розділяти на 3 групи:



Власні фінансові ресурси – базова частина всіх фінансових ресурсів організації. Вони формуються в момент її створення і знаходяться в розпорядженні впродовж всього періоду діяльності. Це – статутний фонд (капітал), внески учасників і акціонерів, прибуток, що залишається у розпорядженні організації, амортизаційні відрахування, виплати персоналу, бюджетне фінансування і цільове фінансування з позабюджетних спеціальних фондів (на безповоротній основі), добродійні внески, гуманітарна допомога.



Позикові фінансові ресурси - в основному, кредити різних фінансово-кредитних установ, видані під відсоток на поворотній і терміновій основі. Вони покривають тимчасову додаткову потребу організації в засобах. Часто, кредити використовуються більш ефективно, ніж власні засоби, оскільки вони здійснюють більш швидкий кругообіг, мають цільове призначення, видаються на обумовлений термін і супроводжуються стягненням відсотка.



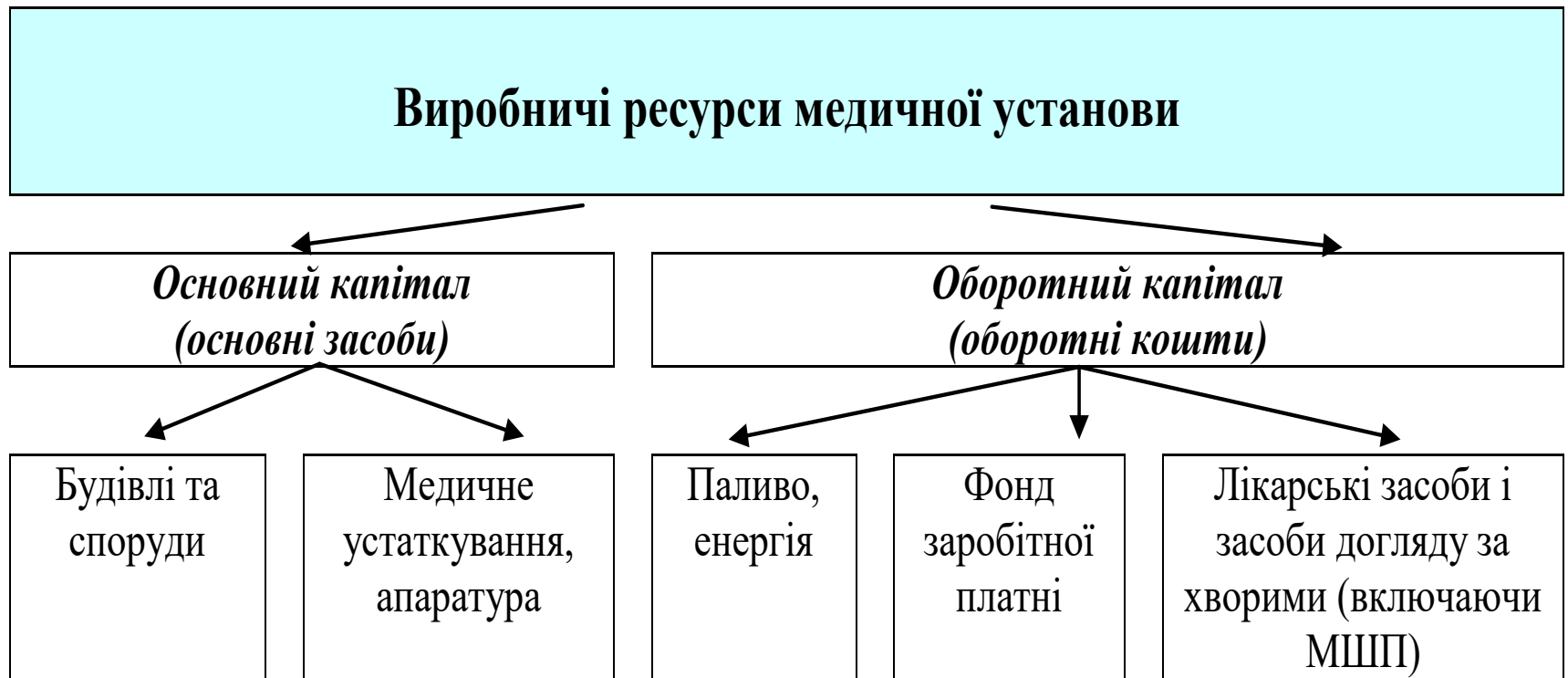
Залучені фінансові ресурси - до цієї групи засобів відносяться залишки фондів і резервів самої організації, що тимчасово не використовуються за цільовим призначенням, резерви майбутніх платежів.

Всі ці засоби у встановлені терміни будуть використані за цільовим призначенням, тому джерелом фінансування можуть виступати лише залишки цих фондів і резервів, і лише на період часу, передуючому їх цільовому використанню.

Виробничі ресурси медичної установи – матеріальна основа діяльності організації



Виробничі ресурси медичної установи складаються з
основного та оборотного капіталу



Основний капітал:

- повністю бере участь у виробництві та тривалий час зберігає свою споживчу вартість
- його вартість переноситься частинами на продукцію / послугу, що виробляється, впродовж всього періоду використання і повертається до свого власника теж по частинах, в міру реалізації готової продукції або надання послуг
- матеріально не втілюється в готовій продукції або послугі
- відновлюється після фізичного і морального зносу через декілька кругооборотів



Основний капітал характеризується своєю структурою:

земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будівлі, споруди і передавальні пристрої; машини і устаткування; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); робоча і продуктивна худоба; багаторічні насадження; інші основні засоби.

Оборотний капітал:

- впродовж одного періоду виробництва втрачає свою стару споживчу вартість і матеріально може втілюватись в створеному продукті або наданій послугі;
- його вартість повністю переноситься на вартість товару, що виробляється, або послуги, що надається, і повністю повертається до свого власника у грошовій формі після реалізації товару, послуги;
- відшкодування оборотного капіталу здійснюється після кожного кругообороту.



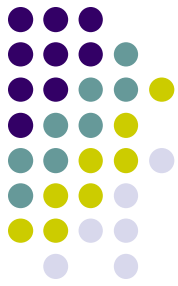
Оборотний капітал характеризується своєю структурою:

сировина, матеріали, напівфабрикати, допоміжні матеріали, запаси палива, запасних частин для ремонту, запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів, незавершене виробництво, запаси готової продукції на складі, залишки грошових коштів на рахунку в банку і касі.

Фінансовий план

В середньому, майбутні витрати виглядають так:

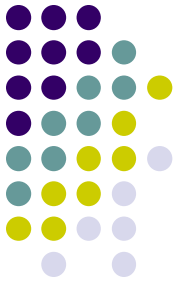
- на реєстрацію, отримання ліцензії та інші документальні витрати (залежно від того, чи будуть залучатися спеціалізовані фірми для оформлення пакету документів);
- на оренду / утримання приміщень (в залежності від розташування та від того, хто займається утилізацією сміття, спілкується з перевіряючими органами, вирішує інші побутові та технічні питання – орендодавець чи орендар);
- на придбання матеріалів постійного користування;
- на придбання витратних матеріалів;
- на закупівлю / оренду обладнання;
- на облаштування кабінетів;
- на якісний ремонт;
- на меблі в приміщення;
- на облаштування залів;
- на рекламу;
- на оплату фахівців.



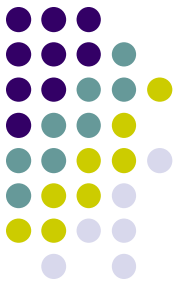
Фінансовий план

Орієнтовний перелік статей капітальних витрат безпосередньо для запуску бізнесу (для стартапу):

- Реєстрація підприємницької діяльності, отримання ліцензії, дозволів
- Ремонт, розробка дизайну екстер'єру, інтер'єру і фірмового стилю
- Меблі, офісне обладнання, оргтехніка
- Обладнання, устаткування, інструменти, матеріали.
- Рекламний бюджет
- Інші витрати (резервний фонд)



Фінансовий план



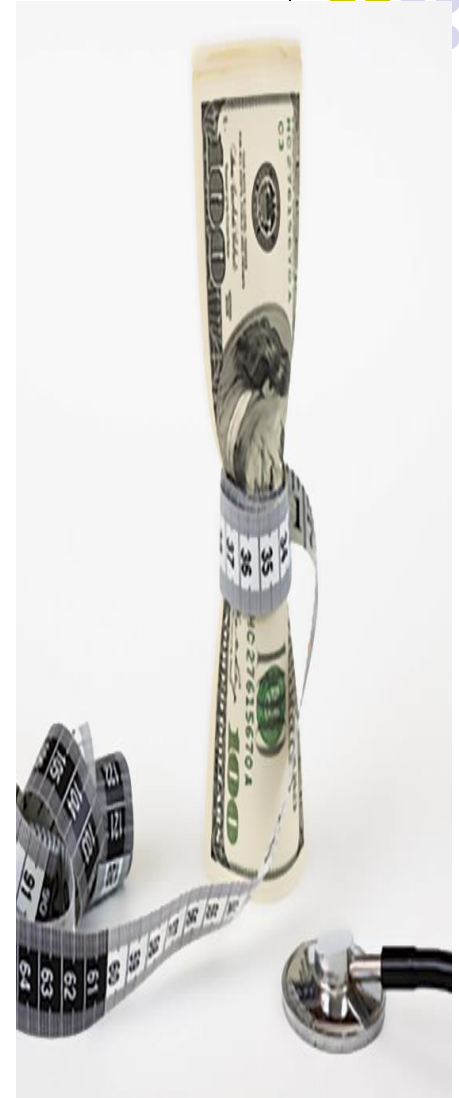
Статті капітальних витрат (умовний приклад)

Стаття капітальних витрат	Сума (\$)
Реєстрація, отримання ліцензії та інші документальні витрати	1000
Ремонт (наприклад, окреме приміщення площею 100 кв.м.), розробка дизайну екстер'єру, інтер'єру і фірмового стилю	$200 \times 100 = 20000$
Меблі, офісне обладнання, оргтехніка	4000
Обладнання (без високовартісних приладів):	
- для кабінету № 1 (на 2 робочих місця)	5000
- для кабінету № 2 (на 2 робочих місця)	2500
- для кабінету № 3 (на 2 робочих місця)	1500
Рекламний бюджет	1000
Інші витрати (резервний фонд)	500
Загалом	35500

Фінансовий план

Орієнтовний перелік статей прогнозних поточних постійних щомісячних витрат (для першого року, щомісячно).

- Орендна плата та комунальні послуги - постійні (орендодавцеві приміщення згідно з орендним договором або договором про відшкодування вартості комунальних послуг). Комунальні послуги (постійні): електропостачання, водопостачання та водовідведення, теплопостачання.
- Малоцінні та швидкозношувальні предмети (канцтовари, миючі, чистячі засоби та інші господарські засоби та потреби).
- Амортизація обладнання, меблів, офісного обладнання та оргтехніки (за обраним методом нарахування амортизації).
- Витрати по договорам послуг (бухгалтерія, охорона).
- Заробітна плата (фіксована винагорода) та страхові відрахування персоналу (ПДФО, ЄСВ, військовий збір).
- Заробітна плата лікарів (фіксована винагорода) та страхові відрахування (ПДФО, ЄСВ, військовий збір).
- Реклама.
- Податки.
- Інші витрати (послуги зв'язку, пральні та ін.).



Фінансовий план



Статті поточних постійних щомісячних витрат (умовний приклад)

Стаття постійних поточних витрат	Сума (\$)
Орендна плата та комунальні послуги постійні, в т.ч. утилізація сміття, загальні побутові та технічні експлуатаційні питання (наприклад, окреме приміщення площею 100 кв.м.)	$100 \times 15 = 1500$
Амортизація обладнання, меблів, офісного обладнання та оргтехніки (метод нарахування амортизації – прямолінійний, в середньому припустимо строк корисного використання – 7 років)	$(13000 / 7) / 12 = 155$
Витратні матеріали (базові, постійного використання)	500
Швидкозношувальні витратні матеріали (канцтовари, миючі, чистячі засоби та інші господарські засоби, білизна, аксесуари і т.п.)	300
Витрати по договорам послуг (бухгалтерія, охорона)	300
Заробітна плата (фіксована винагорода) та страхові відрахування персоналу (ПДФО – 18%, військовий збір – 1,5%, ЄСВ – 22%, загалом – 41,4%):	
- 2 адміністратора (заробітна плата 9000 грн. та відрахування 3726 грн., загалом - 12726 грн.)	$2 \times 455 = 910$
- 2 прибиральниці (заробітна плата 5000 грн. та відрахування 2070 грн., загалом – 7070 грн.)	$2 \times 250 = 500$
Рекламний бюджет	200
Податки ФОП (II група єдиного податку): єдиний податок, ЄСВ	70
Інші витрати (послуги зв'язку, пральні та ін.)	150
Загалом	4585

Фінансовий план



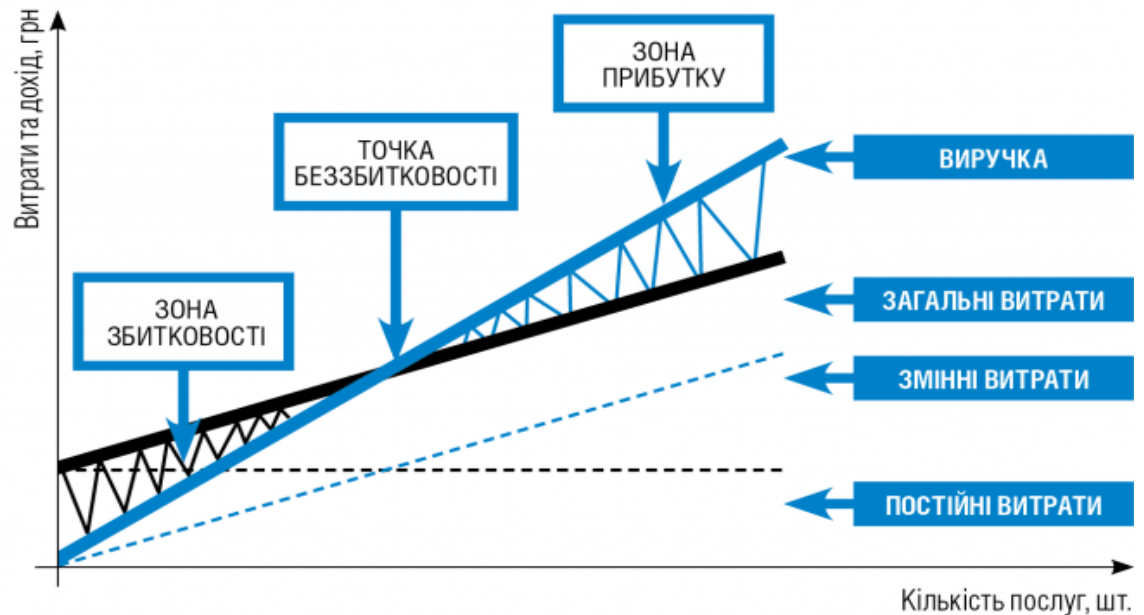
Орієнтовний перелік статей прогнозних поточних змінних щомісячних витрат:

- Витратні матеріали, лікарські препарати.
- Преміальна заробітна плата лікарів та страхові відрахування (ПДФО, ЄСВ, військовий збір).
- Комунальні послуги змінні (споживання водопостачання, електроенергії приміщеннями, де використовується обладнання, і т.п.).

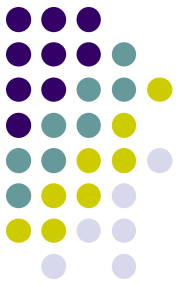
РИС. 1. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТІСТІ ПОСЛУГ



РИС. 2. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВИТРАТ І ПРИБУТКУ



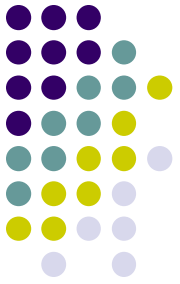
Фінансовий план



Статті поточних змінних щомісячних витрат (умовний приклад)

Стаття змінних поточних витрат	Сума (\$)
Витратні матеріали, лікарські препарати	1200
Комунальні послуги змінні (споживання водопостачання, електроенергії кабінетів, де використовується обладнання, і т.п.)	500
Заробітна плата (плаваюча винагорода) та страхові відрахування персоналу (ПДФО – 18%, військовий збір – 1,5%, ЄСВ – 22%, загалом – 41,4%):	
- 2 лікаря закріплених за кабінетом № 1 (30% від отриманої за послуги виручки)	$5120 \times 0,3 = 1536$ $1536 \times 0,414 = 636$ 2172
- 2 лікаря закріплених за кабінетом № 2 (30% від отриманої за послуги виручки)	$4480 \times 0,3 = 1344$ $1344 \times 0,414 = 556$ 1900
- 2 лікаря закріплених за кабінетом № 3 (30% від отриманої за послуги виручки)	$3840 \times 0,3 = 1152$ $1152 \times 0,414 = 477$ 1629
Загалом	7401

Фінансовий план



В середньому, майбутні доходи виглядають так.

Найчастіше, для бази розрахунку, використовують данні щодо:

- режиму роботи медичного закладу (потік відвідувачів – клієнтів, кількість відвідувань)
- розміру середнього чеку

Наприклад, для стоматологічного центру.

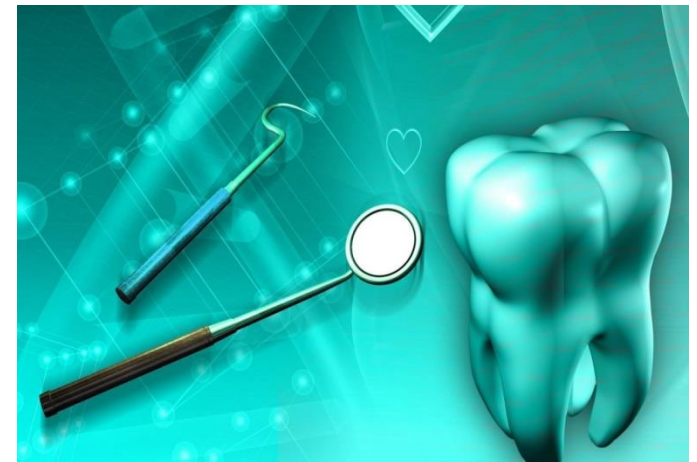
Передбачається, що щоденний потік клієнтів складе, в середньому:

- у будні дні (з понеділка по п'ятницю) - 10 осіб (по 5 осіб за одну зміну)
- у вихідний день (субота) - 16 осіб (по 8 осіб за одну зміну)

За 1 тиждень передбачається надавати послуги - 66 особам, за 1 місяць – 264 особам.

Середній чек за надані послуги буде дорівнювати \$ 28 - 30.

Потенційна виручка за місяць має скласти – від \$ 7392 до 7920 (в середньому - \$ 7656).



Фінансовий план

Наприклад, для косметологічного центру.

Передбачається, що щоденний потік клієнтів складе, в середньому:

- в будні дні (з понеділка по п'ятницю) - 12 осіб (по 6 осіб за одну зміну), при цьому: 4 клієнти – кабінету № 1, 4 - кабінету № 2, 4 - кабінету № 3;
- у вихідні дні (субота, неділя) - 18 осіб (по 9 осіб за одну зміну), при цьому: 6 клієнтів - кабінету № 1, 6 - кабінету № 2, 6 - кабінету № 3.

За місяць передбачається надавати:

128 послуг – кабінетом № 1, 128 послуг – кабінетом № 2, 128 послуг - кабінетом № 3.

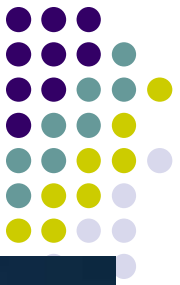
Передбачається, що середній чек кабінету № 1 складе \$ 40, середній чек кабінету № 2 – \$ 30, середній чек кабінету № 3 – \$ 35.

Потенційна виручка за місяць має скласти – \$ 5120 (кабінет № 1), \$ 3840 (кабінет № 2), \$ 4480 (кабінет № 3), тобто сукупний дохід – \$ 13440.



Фінансовий план

Окупність бізнес - проекту



Інші доходи.

Від використання внутрішньої реклами (розміщення тематичної реклами всередині кабінетів від виробників медичних інструментів та лікарських препаратів, косметики) доходи за місяць можуть скласти \$ 100 – 300.

Від додаткових послуг (ксерокопія, роздрукування і т.п.) доходи за місяць можуть скласти \$ 100 - 200.



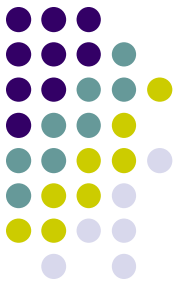
Базою для розрахунку є загальні капітальні витрати, які безпосередньо були необхідні для запуску бізнесу (для стартапу).

Наприклад, для косметологічного центру.

Бізнес - проект є рентабельним – чистий прибуток за місяць прогнозується в розмірі \$ 1754.

При капітальних витратах \$ 35500 проект потенційно може окупитися за 20 місяців, або за 1,7 роки.

Фінансовий план



Прибуток та окупність бізнес – проекту (умовний приклад)

Стаття	Сума (\$)
Доходи	
Поточні доходи (щомісячні)	
- потенційний дохід від надання послуг за місяць	13440
- інші доходи (внутрішня реклама, додаткові послуги) за місяць	300
Загалом поточні щомісячні доходи	13740
Витрати	
Загалом капітальні витрати	35500
Поточні витрати (щомісячні)	
- постійні щомісячні витрати	4585
- змінні щомісячні витрати	7401
Загалом поточні щомісячні витрати	11986
Чистий прибуток за місяць (поточні доходи – поточні витрати)	1754
Окупність проекту, місяців (капітальні витрати / чистий прибуток за місяць)	20

Подальші перспективи

Одним із перспективних напрямків розвитку Центру естетичної медицини є партнерство.

Наприклад, з яким-небудь великим брендом.

Тоді вони, як партнери, можуть: забезпечити пільговий лізинг необхідного обладнання; дарувати цінні подарунки до кожного акту закупівлі; пропонувати безкоштовне підвищення кваліфікації персоналу; надати свій логотип в якості вивіски (логотип може прикрашати також і фірмові рушники, якими забезпечать безкоштовно).



Ще одним із перспективних напрямків розвитку Центру естетичної медицини є пропозиції для всіх клієнтів.

Центр може орієнтувати свій сервіс на всю сім'ю.

Наприклад, вартість косметологічних послуг для чоловіків має бути не вище, ніж для жінок, а навіть демократичніше. Право доглядати за собою мають і найменші клієнти: можна включити педикюр і манікюр для дітей. За кордоном, послугами «сімейного» фахівця користуються до 85% сімей, тому що вартість послуг, наприклад, косметолога при масовому обслуговуванні помітно нижча.

Центр естетичної медицини – це перспективний бізнес, який можна досить легко масштабувати.

В перспективі, можливе масштабування центру в клініку естетичної медицини.

Цей формат може дозволити розширення надання послуг за іншими інноваційними напрямками та надавати послуги ендокринолога, гастроентеролога, дієтолога, психолога.

Дякую за увагу!

