

# Бизнес-план Медицинского центра «Центр коррекции зрения и контроля миопии»



**Разработчик:**  
Консалтинговая компания «Бизпланико»  
[www.bizplan5.ru](http://www.bizplan5.ru)  
+7 (495) 645 18 95  
[info@bizplan5.ru](mailto:info@bizplan5.ru)

## Оглавление

<b>Оглавление</b> .....	<b>2</b>
<b>1. Концепция проекта</b> .....	<b>7</b>
<b>2. Описание компании – инициатора проекта</b> .....	<b>9</b>
<b>3. Анализ положения дел в отрасли</b> .....	<b>12</b>
3.1 Характеристика заболеваний глаз .....	12
3.2 Анализ рынка Российской Федерации .....	16
3.2.1 Оценка объемов и динамики рынка Российской Федерации .....	16
3.2.2 Описание игроков рынка .....	23
3.2.3 Цены .....	34
3.2.4 Анализ спроса и потребительских предпочтений .....	34
3.2.5 Анализ тенденций развития рынка медицинских услуг по офтальмологии и медицинской оптике .....	36
3.2.6 Организационно-правовая база для оказания офтальмологических услуг .....	42
3.3 Описание механизма продвижения на рынок .....	45
3.4 SWOT-анализ рынка .....	48
3.5 Выводы по анализу рынка .....	49
<b>4. Прогноз доходной базы проекта</b> .....	<b>52</b>
<b>5. Календарный план работ</b> .....	<b>59</b>
<b>6. Первоначальные вложения</b> .....	<b>63</b>
6.1 Потребность во вложениях .....	63
6.2 Инвестиционный план проекта .....	64
<b>7. Прогноз текущих затрат</b> .....	<b>69</b>
7.1 Потребность в персонале .....	69
7.2 Потребность в прочих постоянных расходах .....	71
7.3 Потребность в переменных расходах .....	71
7.4 Общий план переменных и постоянных расходов .....	72
7.5 Налоги .....	75
<b>8. Финансовый план</b> .....	<b>78</b>
8.1 Финансирование проекта .....	78
8.2 Прогноз прибылей (убытков) .....	78

8.3	Прогноз движения денежных средств.....	81
8.4	Финансовый анализ.....	85
8.5	Инвестиционный анализ .....	87
<b>Приложения</b>	.....	<b>90</b>
	Отчет о движении денежных средств.....	92
	Отчет о прибылях и убытках .....	102

**Перечень таблиц** Таблица 3.1 Показатели деятельности офтальмологической службы в Российской Федерации (по государственным учреждениям) 17

Таблица 3.2 Примеры цен на услуги и товары офтальмологической клиники «Кругозор» .....	24
Таблица 3.3 Примеры цен на услуги и товары офтальмологической клиники «Кругозор» .....	25
Таблица 3.4 Примеры цен на услуги и товары офтальмологической клиники «Прозрение» .....	26
Таблица 3.5 Примеры цен на услуги и товары сети 3Z .....	26
Таблица 3.6 Примеры цен на услуги и товары сети клиник «Ясный взгляд» .....	27
Таблица 3.7 Примеры цен на услуги и товары сети офтальмологических центров «Сокол» .....	28
Таблица 3.8 Примеры цен на услуги и товары сети оптик «Счастливый взгляд» ..	31
Таблица 3.9 Примеры цен на услуги и товары сети оптик «Линзмастер» .....	32
Таблица 3.10 Примеры цен на услуги и товары сети оптик «Линзмастер» .....	32
Таблица 3.11 Средние цены на услуги и товары офтальмологического характера на территории Российской Федерации .....	34
Таблица 3.12 SWOT – анализ проекта центра рефракционных нарушений и контроля миопии.....	48
Таблица 4.1 Прогноз динамики загрузки.....	52
Таблица 4.2 Целевой план по объему продаж в натуральном выражении .....	52
Таблица 4.3 Расчет загрузки по направлению медицинских услуг.....	53
Таблица 4.4 Цены на продукцию и услуги .....	53
Таблица 4.5 Объем продаж в натуральном выражении.....	56
Таблица 4.6 Объем продаж в денежном выражении, рублей.....	57
Таблица 5.1 Календарный план работ для запуска офтальмологического центра	61
Таблица 6.1 Сумма инвестиций по направлению «Оборудование».....	63
Таблица 6.2 Сумма инвестиций в депозит по аренде .....	63
Таблица 6.3 Расчет затрат на отделку помещения .....	64
Таблица 6.4 Общая потребность инвестиционных вложений в проект.....	64
Таблица 6.5 Календарный план инвестиций .....	66
Таблица 7.1 Персонал.....	69
Таблица 7.2 Ежемесячный фонд оплаты труда .....	69
Таблица 7.3 Потребность в прочих постоянных ежемесячных расходах .....	71
Таблица 7.4 Потребность в переменных ежемесячных расходах.....	72
Таблица 7.5 План расходов офтальмологического центра в годовом выражении, рублей .....	74
Таблица 7.6 Виды налогов.....	75
Таблица 7.7 План затрат по налогам и сборам.....	77
Таблица 8.1 Отчет о прибылях и убытках, в годовом выражении .....	80
Таблица 8.2 Отчет о движении денежных средств за по годам, рублей.....	83
Таблица 8.3 Определение надбавки за риск для расчета ставки дисконтирования .....	88
Таблица 8.4 Итоговые показатели эффективности деятельности .....	88

## Перечень рисунков и диаграмм

Рисунок 2.1 География расположения сети салонов «Оптика-Пенсне» .....	9
Рисунок 3.1 Распространенность офтальмологических заболеваний на территории Российской Федерации .....	12
Рисунок 3.2 Пример компьютерной рефрактометрии.....	15
Рисунок 3.3 Доля взятых под диспансерное наблюдение в возрасте 0 - 17 лет впервые в жизни установленными диагнозами болезней глаз и его придаточного аппарата.....	17
Рисунок 3.4 Объем реализации очков для коррекции зрения, защитных и прочих очков в Российской Федерации .....	19
Рисунок 3.5 Объем выручки по направлению розничной торговли очками, включая сборку и ремонт очков на территории Российской Федерации.....	19
Рисунок 3.6 Объем платных медицинских услуг населению на территории Российской Федерации .....	21
Рисунок 3.7 Структура продаж сетевых и несетевых оптик .....	30
Рисунок 3.8 Пример продукции сети «Счастливый взгляд» .....	31
Рисунок 3.9 Пример продукции сети «ЛинзМастер» (контактные линзы) .....	32
Рисунок 3.10 Проблемы медицинского обслуживания, которые население РФ считает наиболее значимыми .....	35
Рисунок 3.11 Основные современные тенденции спроса на коммерческую медицину.....	35
Рисунок 3.12 Объемы затрат на оптику на душу населения в разных странах, евро в год.....	39
Рисунок 4.1 Структура объемов продаж в расчете доходов, в % .....	53
Рисунок 4.2 Годовая динамика продаж, рублей в год .....	58
Рисунок 6.1 Структура инвестиционных вложений .....	65
Рисунок 6.2 Динамика инвестиционных вложений.....	68
Рисунок 8.1 Динамика чистой прибыли накопленным итогом, рублей.....	78
Рисунок 8.2 Денежные средства на счету компании .....	81
Рисунок 8.3 Показатели финансового анализа .....	85
Рисунок 8.4 Расчет точки безубыточности, руб. ....	86
Рисунок 8.5 Свободный денежный поток компании для расчета инвестиционных показателей (по проекту в целом).....	87

## 1. Концепция проекта

Целью настоящего проекта является создание современного медицинского центра, специализирующегося на:

- медицинских услугах по диагностике, консервативному лечению и всех видов коррекции рефракционных нарушений у детей и взрослых, контроля миопии у детей;
- изготовлении индивидуальных очков по персональным оптическим и антропометрическим данным Пациентов;
- продаже товаров медицинской оптики и офтальмологии.

Расчет проекта формировался в местах предполагаемого расположения и ведения бизнеса – города Российской Федерации с количеством населения 250 000 – 500 000 человек, в местах наибольшего скопления целевой аудитории, в том числе в районах новой жилой застройки в ценах второй половины 2021 г.

Целевая аудитория:

- Дети в возрасте от 3 до 16 лет;
- Взрослые от 16 лет.

Перечень услуг и товаров:

*Основное направление:*

- Медицинские услуги по диагностике, консервативному лечению и коррекции миопии и других рефракционных нарушений зрения у детей от 3 до 16 лет;

*Прочие направления:*

- Медицинские услуги по диагностике, консервативному лечению и коррекции зрения у взрослых (16+);
- Продажа товаров медицинской оптики, аксессуаров и сопутствующего ассортимента;
- Изготовление очков детям и взрослым по индивидуальным рецептам (не входит в основной бизнес-план и требует доп. финансирования);
- Подбор призматических очков для пациентов с бинокулярными нарушениями (не входит в основной бизнес-план и требует доп. финансирования);
- Цветодиагностика и подбор очков – светофильтров, в том числе для дальтоников

(не входит в основной бизнес-план и требует доп. финансирования);

Для открытия медицинского центра потребуется провести следующие мероприятия:

- подбор вариантов локации точки в выбранном регионе;
- выбор помещения для медицинского центра с учетом требований НПА;
- приобретение помещения или заключение договора аренды;
- подготовка помещения, в том числе ремонт и приведение помещения в соответствие всем требованиям СанПиНов, СНИПов, МЗ РФ;
- закупка оборудования (медицинского, оптического, торгового и др.);
- закупка товаров медицинского назначения (в том числе товаров медицинской оптики) как для внутреннего использования, так и для продажи Пациентам МЦ.
- поиск персонала и стартовое обучение;
- поиск исполнителей и подготовка рекламных материалов;
- настройка он и офф -лайн продвижения Центра и новых инновационных продуктов медицинской оптики;
- оформления точки;
- подготовка и печать медицинской и юридической документации для работы;
- подача документов и получение экспертных заключений РосПотребНадзора и МЗ субъекта РФ;
- лицензирование медицинской деятельности

Факторы, которые будут способствовать успешной реализации проекта: внедрение в медицинскую практику и использование современных технологий в диагностике, лечении и коррекции рефракционных нарушений, имеющийся опыт оказания медицинских услуг и продажи изделий медицинской оптики, эффективные инструменты продвижения услуг и товаров, организация работы, наработанные связи с производителями и поставщиками оборудования и товаров.



## Описание компании – инициатора проекта

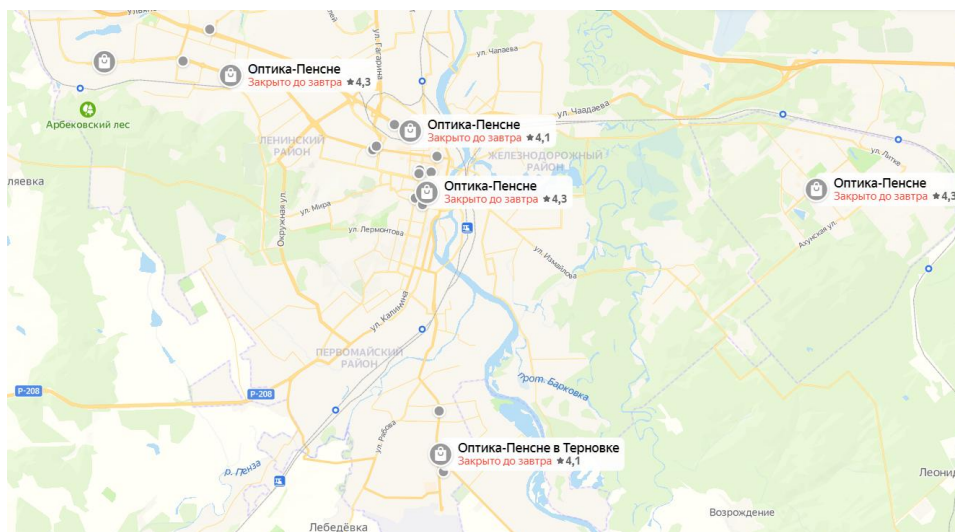
Инициатор проекта – коммерческий холдинг, состоящий из медицинского центра «Центр коррекции «ПРИЗ» (торговая марка), Сети салонов "Оптика-Пенсне" (торговая марка), оптовой медицинской компании «Приволжская медицинская компания» с партнерами, специалистами в области офтальмологии и медицинской оптике.

Медицинский центр «Центр коррекции «ПРИЗ» включает в себя два филиала, осуществляющих медицинскую деятельность по офтальмологии, медицинской оптике, неврологии, травматологии – ортопедии и сопутствующими услугами в г. Пенза.

Сеть салонов «Оптика-Пенсне» включает в себя 8 салонов оптики, которые располагаются на территории города Пенза и Пензенской области.

Оптовая медицинская компания «Приволжская медицинская компания» имеет большой опыт поставок изделий медицинского назначения и медицинского оборудования (в том числе офтальмологического) для нужд медицинских организаций государственной, муниципальной, федеральной, ведомственной и частной формы собственности, расположенных в Приволжском федеральном округе РФ.

Рисунок 1.1 География расположения сети салонов «Оптика-Пенсне»



### Услуги Сети салонов «Оптика-Пенсне»:

1. Медицинские услуги по подбору средств коррекции зрения: очков и МКЛ.
2. Проведение оптометрий у взрослых и детей от 14 лет.
3. Медицинские услуги по подбору очков для дальтоников;
4. Медицинские услуги по подбору призматических очков;
5. Медицинские услуги по подбору очков – светофильтров;
6. Услуги оптической мастерской: изготовление и ремонт очков взрослым и детям;

7. Продажа оправ, очковых линз, с/з очков, МКЛ, ночных ортолинз, растворов аксессуаров и сопутствующих товаров.

В каждом салоне имеются кабинеты оптометрии для проверки остроты зрения, выявления нарушений рефракции, оснащенные современным медицинским диагностическим оборудованием.

Осуществляется подбор дизайнов линз для очков и мягких контактных линз для дали, близи, мультифокальных и др., используя индивидуальные зрительные потребности, а также оптические и антропометрические особенности каждого пациента.

Специалисты – оптики - оптометристы имеют базовое среднее медицинское образование и сертификат по специальности: медицинский оптик – оптометрист. Консультанты (оптики – продавцы) по коррекции зрения профессионально подбирают оправы и покрытия к линзам для очков, подбирают солнцезащитные очки.

Подбор очков происходит в следующем порядке:

- сбор анамнеза, жалоб, зрительных предпочтений;
- обследование органов зрения в соответствии с Европротоколом;
- проведение специальных оптических тестов;
- подбор дизайна очковых линз и оформление рецепта;
- подбор оправы и покрытий для очковых линз.

Сеть салонов «Оптика-Пенсне» сотрудничают с известными мировыми брендами по производству линз для очков: Ноуа (Япония), «Эссилор» (Франция), GrossOptic (Сербия), «BBGR» (Франция) и др.<sup>1</sup>

Одно из основных направлений деятельности «Центра коррекции "ПРИЗ" – диагностика, лечение и коррекция рефракционных нарушений зрения у детей от 6 до 18 лет с использованием современных методик коррекции и консервативного лечения.

Холдинг работает на рынке около 10 лет, использует современные медицинские технологии и необходимое офтальмологическое, оптическое медицинское оборудование, получила признание со стороны пациентов, как профессиональная медицинская организация. Имеется лицензия на осуществление медицинской деятельности.

«Центр коррекции «ПРИЗ» оказывает «под ключ» офтальмологические и оптические услуги по коррекции и консервативному ведению пациентов: детей в возрасте от 3-х лет до 16 лет и взрослых после 16 лет с нарушениями рефракции.

**Дети от 6 до 16 лет – основная целевая аудитория медицинского центра.**

Основные направления работы:

---

1

<https://pensne-optic.ru/>

- Заболевания, с которыми центр ведет пациентов: миопия, гиперметропия, астигматизм, косоглазие, амблиопия, дальтонизм, заболевания сетчатки глаз.
- Коррекция и контроль миопии.
- Диагностика, лечение и коррекция косоглазия и амблиопии.
- Диагностика иной патологии зрения у детей.
- Коррекция очками, в том числе специальными, защитными, призматическими, светофильтрами.
- Коррекция контактными мягкими линзами.
- Коррекция жесткими ночными ортолинзами.
- Аппаратное и аппаратно – программное лечение.
- Консервативное (в т.ч. медикаментозное) лечение.<sup>2</sup>

## 2. Анализ положения дел в отрасли

### 2.1 Характеристика заболеваний глаз

Аномалии рефракции зрения – широко распространенная группа офтальмологической патологии.

Согласно статистическим данным ВОЗ, около 153 миллионов человек в мире страдают зрительной дисфункцией, развитие которой обусловлено рефракционными нарушениями органов зрения.

В настоящее время у 30 - 35% населения мира диагностируют миопию. К 2050 году по официальному заявлению ВОЗ половина населения мира будут носителями близорукости и у каждого второго первоклассника в начальной школе будет диагностироваться миопия.

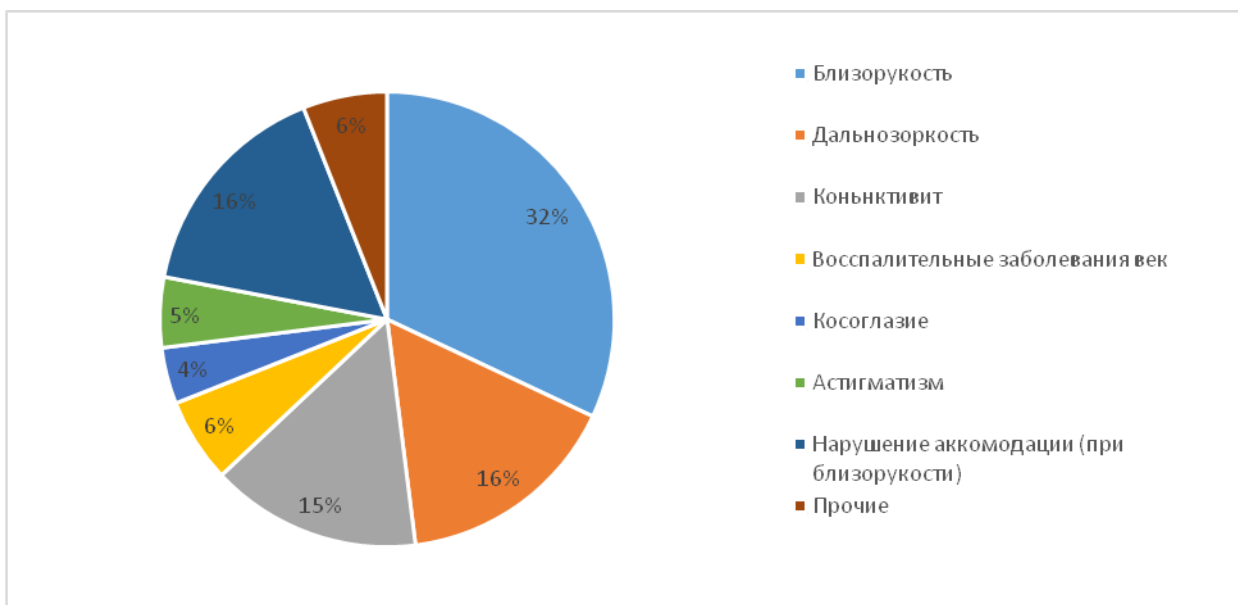
Общая распространенность астигматизма среди всех рефракционных нарушений зрительной функции в разных регионах и страна от 25 до 40%.

Пресбиопия (возрастное изменение хрусталика глаза, обусловленное его склерозированием), которая приводит к ухудшению зрения вблизи, встречается у большинства населения мира в возрасте 40+. Патология рефракции наблюдаются повсеместно, во всех возрастных группах.

**Рисунок 2.1 Распространенность офтальмологических заболеваний на территории Российской Федерации<sup>3</sup>**

---

<sup>3</sup> [research-journal.org/medical/ocenka-rasprostranennosti-zabolevaemosti-organa-zreniya-sredi-detskogo-naseleniya/](http://research-journal.org/medical/ocenka-rasprostranennosti-zabolevaemosti-organa-zreniya-sredi-detskogo-naseleniya/)



Патология органов зрения составляет особую медико-социальную проблему. В настоящее время заболеваемость детей с патологией органов зрения имеет устойчивую тенденцию к росту. Миопия - самая распространенная патология органов зрения. В последнее десятилетие частота миопии возрастает, особенно у детей школьного возраста, так как в период между 6 и 16 годами у детей возникает впервые манифестация миопии

4. Развитию рефракционных нарушений зрения способствуют следующие основные проблемы:

- Наследственная предрасположенность.
- Анатомические и физиологические особенности строения и развития органов зрения.
- Плохая сменяемость зрительных расстояний и чрезмерная зрительная нагрузка вблизи (обучение, чтение, просмотр ТВ, увлечение компьютерными играми и др).
- Регулярное использование гаджетов с небольшими экранами вблизи.
- Плохая освещенность рабочего места и места учебы
- Пониженная физическая активность без занятий спортом. Минимальные прогулки.
- Ограничения в питании. Злоупотребление фастфудом

Рефракционные нарушения зрения могут развиваться изолированно или сочетаться с другой патологией органов зрения. Классификация зрительной патологии рефракции глаз:

- Миопия (близорукость) - нарушение зрения вдаль.
- Гиперметропия (дальнозоркость) – нарушение зрения близи.
- Астигматизм – может сопровождать и миопию и гиперметропию, характеризуется искажением или раздвоением зрительного образа.
- Пресбиопия (возрастная дальнозоркость) – нарушение зрения вблизи. Это гиперметропия, которая возникает у людей после 40 лет, в связи с возрастным склерозированием хрусталика.

Постановка предварительного и клинического диагноза базируются на жалобах, анамнестических данных, результатах инструментальных, аппаратных и лабораторных методов диагностики:

- Авторефкератометрия. Это объективный метод изучения рефракционных нарушений.
- Визометрия. – субъективный метод определения рефракционных нарушений.
- Оптометрия – визометрия с использованием специальных диагностических тестов, которая позволяет с высокой точностью подобрать индивидуальные средства коррекции зрения: очки или МКЛ по оптическим и антропометрическим данным пациентам с нарушением рефракции.
- Офтальмоскопия. – метод исследования сетчатки глаза для исключения осложнений рефракционной патологии глаз.
- А и В – ультразвуковое сканирование глаза (эхобиометрия, УЗИ), позволяющее измерить размеры глазного яблока и оценить состояние тканей глаза.
- Периметрия – исследование периферических полей зрения.
- Биомикроскопия – позволяет исследовать переднюю камеру глаза, состояние роговицы для возможности подбора контактной коррекции зрения, а также динамику состояния глаз при использовании контактной коррекции.
- Корнеотопография. Позволяет осуществить точный подбор жесткой контактной коррекции и исследует форму роговицы и хрусталика при его замене.

Пахиметрия – измерение толщины роговицы по всему диаметру.

Используются также другие методы диагностики по показаниям у конкретного пациента.

Рисунок 2.2 Пример компьютерной рефрактометрии



Современное лечение и коррекция миопии базируется на существующих клинических рекомендациях МЗ РФ от 2020 года, включающих в себя много возможностей, позволяющих стабилизировать зрение у детей и остановить прогрессирование миопии в раннем возрасте, что поможет избежать осложнений в будущем.

***Коррекция и контроль миопии, консервативное лечение рефракционных нарушений у детей – наиболее перспективное направление современной офтальмологии в тесном взаимодействии с медицинской оптикой.***

Борьба с нарушениями рефракции (аметропией) у пациентов детского возраста всегда преследует две цели — тактическую (приложить все усилия к улучшению зрительных функций) и стратегическую (создать необходимые условия для физиологического развития органов зрения и стабилизации имеющихся патологических изменений. Противодействие возможным осложнениям).

Современные методы комплексной терапии и коррекции близорукости (миопии) дают возможность воздействовать на причины ее манифеста и прогрессирования и тем самым избавить в будущем от возможных послеоперационных и других опасных осложнений.

## 2.2 Анализ рынка Российской Федерации

### 2.2.1 Оценка объемов и динамики рынка Российской Федерации

В рамках настоящего проекта необходимо было проанализировать потребность в медицинских услугах по офтальмологии и услугах по коррекции зрения на территории РФ, а также подсчета объем рынка товаров оптического назначения и медицинских услуг по офтальмологии и медицинской оптике.

#### **Востребованность.**

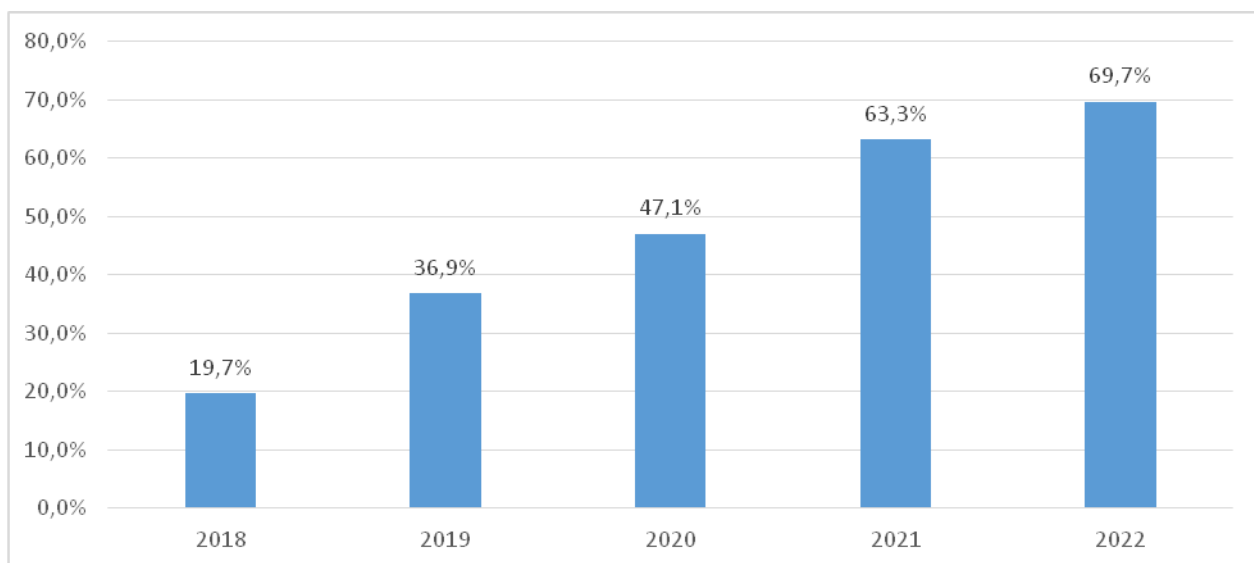
В последние годы растет доля населения, которые сталкиваются с проблемами, связанными с ухудшением зрением.

- По данным Всемирной организации Здравоохранения патология зрения является четвертой по значимости проблемой во всем мире.
- По данным ВОЗ к 2050 году каждый второй житель планеты будет близоруким;
- По данным МЗ РФ к 2025 у каждого второго первоклассника будет выявляться миопия (близорукость), сейчас у каждого третьего;
- У каждого 5 человека в России обнаруживается проблема со зрением и у каждого второго в возрасте от 45 лет и старше.
- Офтальмологические болезни характерны как для взрослых, так и для детей.

Диаграмма ниже показывает ежегодный существенный рост доли детей в возрасте от 0 до 17 лет, с впервые установленными диагнозами болезнью глаза и его придаточного аппарата. В настоящий момент доля составляет 69,7%.



**Рисунок 2.3 Доля взятых под диспансерное наблюдение в возрасте 0 - 17 лет впервые в жизни установленными диагнозами болезней глаз и его придаточного аппарата<sup>5</sup>**



В то же время на фоне роста заболеваемости населения обеспеченность населения врачами-офтальмологами, занятыми в государственных медицинских учреждениях, снижается. Еще в 2008-2014 годах коэффициент обеспеченности офтальмологами на 10 000 населения на территории Российской Федерации составлял 1,0, в 2019 – 2020 годах этот показатель составил уже 0,89. Соответственно, укомплектованность врачей офтальмологов в целом по учреждениям также снизилась: с 93,1% в 2010 году до 83,1% в 2020 году.

**Таблица 2.1 Показатели деятельности офтальмологической службы в Российской Федерации (по государственным учреждениям)<sup>6</sup>**

Показатель	2008	2010	2012	2013	2015	2017	2019	2020
Число врачей-офтальмологов	13 747	13 927	13 673	13 659	13 098	13 282	13 082	13 841
Обеспеченность офтальмологами на 10 000 населения	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,89	0,89
Укомплектованность врачей-офтальмологов в целом по учреждениям	92,9%	93,1%	90,9%	90,5%	89,1%	87,6%	85%	83,1%

Так, в Российской Федерации отмечается недостаточная укомплектованность офтальмологической службы, особенно амбулаторного звена, медицинскими

<sup>5</sup> <https://fedstat.ru/indicator/61882> fedstat.ru/indicator/59682

<sup>6</sup> [medvestnik.ru/content/medarticles/Glaz-da-glaz.html](http://medvestnik.ru/content/medarticles/Glaz-da-glaz.html)

кадрами, что сопровождается высокими коэффициентами совместительства на фоне низкой обеспеченности средними медицинскими работниками.

Среди всех офтальмологических заболеваний значительную часть занимают болезни, связанные с нарушениями рефракции и аккомодации, требующие оптической коррекции зрения: очками или мягкими контактными линзами.

В России задачи по оптической коррекции зрения в государственных поликлиниках у взрослых никак не решаются. Врачей – офтальмологов не обучают в ВУЗах подбору современных очков и мягких контактных линз, поэтому рецепты на очки, выписанные врачами - офтальмологами зачастую приводят к изготовлению не комфортных для пациентов очков, которые полноценно не решают зрительные задачи таких людей.

2 декабря 2019 года состоялась выездная коллегия в составе представителей медицинского сообщества, в том числе из НМИЦ «Глазных болезней им. Гемгольца», а также представителей Минтруда и Минобрнауки, ТПП РФ и др. участников, в рамках которого обсуждался вопрос о передаче функций по диагностике рефракционных нарушений от офтальмологов к оптикам-оптометристам. Исключение составляют дети в возрасте до 14 лет.

***Иначе говоря, государство планомерно идет к разделению полномочий врачей-офтальмологов и оптиков – оптометристов по ведению пациентов с рефракционными нарушениями, что приведет к повышению спроса на таких специалистов при существующем их дефиците в стране в целом.***

Следующим фактором развития профессиональной медицинской оптики возрастает с значительной потребностью населения в коррекции зрения на фоне высокой заболеваемости иными видами офтальмологической патологии и несбалансированности кадрового ресурса офтальмологической службы государственных поликлиник.

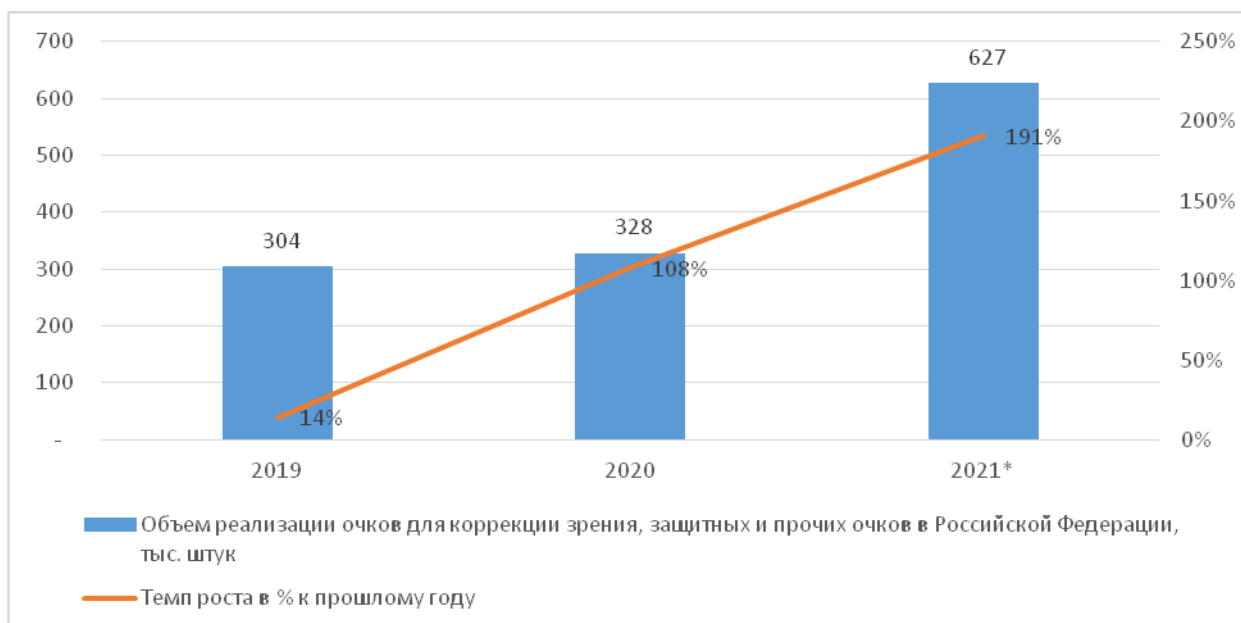
Это основные факторы, ограничивающие доступность для населения медицинских услуг по офтальмологии, медицинской оптике и профессиональному подбору очков или МКЛ.

Наряду с этим в последние годы в крупных городах появилось множество новых медицинских организаций частной формы собственности, оказывающих медицинские услуги по офтальмологии, изолированно развиваются и частные оптические магазины (салоны оптики).

### **Объем реализации офтальмологических товаров**

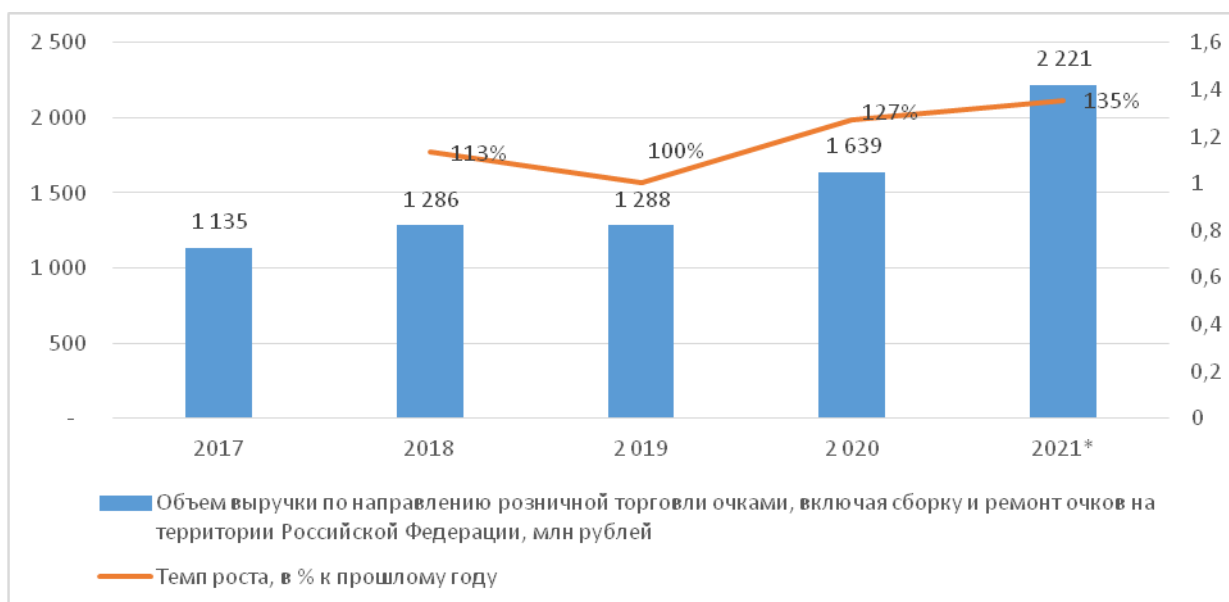
За три последних года наблюдался рост объема реализации очков для коррекции зрения, защитных и прочих очков на территории Российской Федерации: в 2020 году объем реализации вырос на 8%, в 2021 году – на 91%. Объем продаж по итогам 2021 года составил порядка 627 тыс. штук.

Рисунок 2.4 Объем реализации очков для коррекции зрения, защитных и прочих очков в Российской Федерации<sup>7</sup>



Объем выручки по направлению розничной торговли очками, включая сборку и ремонт очков на территории Российской Федерации в 2021 году составил 2 221 млн рублей, на протяжении последних пяти лет наблюдается рост показателя, среднегодовой темп прироста – 19%.

Рисунок 2.5 Объем выручки по направлению розничной торговли очками, включая сборку и ремонт очков на территории Российской Федерации<sup>8</sup>

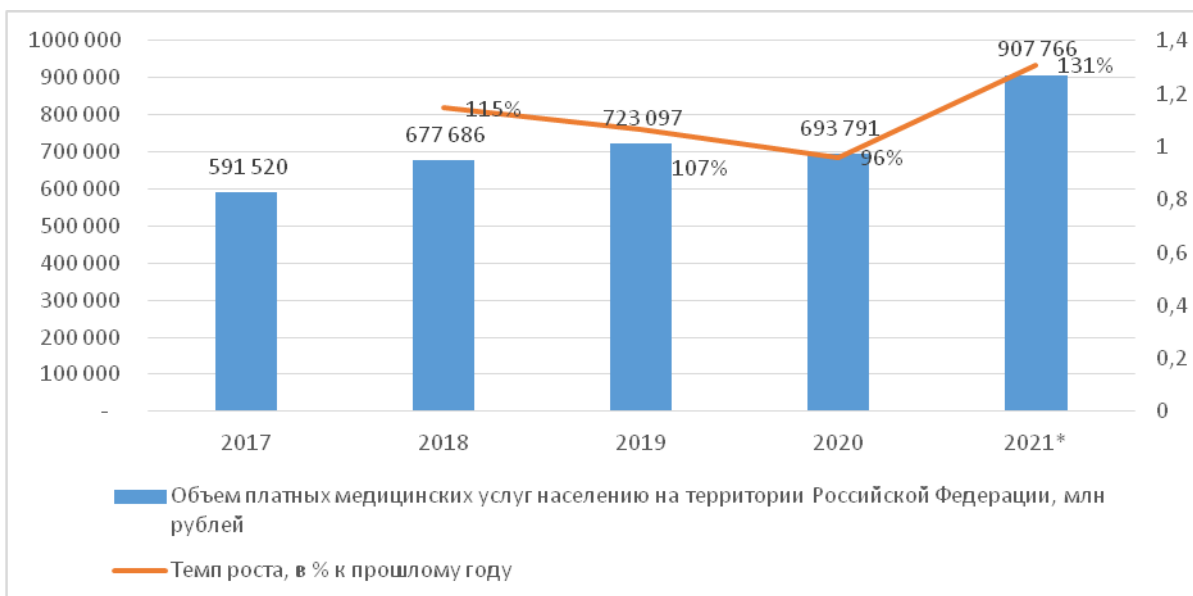


<sup>7</sup> [fedstat.ru/indicator/57786](https://fedstat.ru/indicator/57786)

<sup>8</sup> [fedstat.ru/indicator/58018](https://fedstat.ru/indicator/58018)

Медицинские услуги по офтальмологии в частных клиниках (центрах) входят в показатель платных медицинских услуг населению, который характеризует динамику объемов продаж медицинских услуг, в том числе офтальмологических. График, отображенный ниже, показывает, что за последние 5 лет наблюдается рост объемов продаж медицинских услуг (за исключением 2020 года), среднегодовой темп прироста показателя составляет 12%.

Рисунок 2.6 Объем платных медицинских услуг населению на территории Российской Федерации<sup>9</sup>



Рост объемов рынка платных медицинских услуг объясняется следующими факторами и тенденциями рынка:

- повышение требований пациентов к качеству и стандартам оказания медицинской помощи;
- продолжающееся падение рынка страховой медицины в сегментах добровольного и обязательного медицинского страхования;
- существующие проблемы в государственной системе здравоохранения и т.д.

Кроме того, статистические данные свидетельствуют о том, что последние годы в целом наблюдается снижение числа государственных учреждений, оказывающих медицинскую помощь в Российской Федерации.

Драйверами увеличения объема рынка в части медицинских услуг по офтальмологии и медицинской оптике выступают следующие факторы:

- реализация государственных программ поддержки сферы здравоохранения;
- формирование единой нормативно-правовой базы отрасли;
- внедрение продуктовых инноваций и разработка новых технологий;
- совершенствование работы по подготовке специалистов с медицинским образованием;
- увеличение численности детей с патологией зрения (по причине роста и зависимости от цифровых устройств и компьютерных игр). Ранний старт приобретенной глазной патологии в 5-6 лет.
- увеличение численности населения РФ старше трудоспособного возраста;

<sup>9</sup> fedstat.ru/indicator/57788

- место работы человека, место жительства, экология;
- развитие «медицинского туризма» по офтальмологии;
- развитие стационар - замещающих технологий;
- высокий уровень сервиса и качество оказываемых услуг частными медицинскими центрами и клиниками;
- расширение ассортимента оказываемых медицинских услуг по офтальмологии и медицинской оптике.

## 2.2.2 Описание игроков рынка

На территории Российской Федерации действует несколько форматов компаний, осуществляющих медицинские услуги по офтальмологии и медицинской оптике:

- Офтальмологические отделения или кабинеты, работающие в составе многопрофильных медицинских клиник;
- Офтальмологические клиники (центры), оказывающие специализированные услуги по микрохирургии глаза и лазерным вмешательствам;
- Офтальмологические клиники (центры), оказывающие специализированные услуги по консервативной офтальмологии у детей.
- Магазины (салоны) оптики по подбору и продаже очков и мягких контактных линз;
- Медицинские центры (клиники), сочетающие в себе услуги по офтальмологии и медицинской оптике по консервативному лечению и коррекции зрения.

### **Офтальмологические клиники и офтальмологические центры**

Медицинские услуги по офтальмологии часто оказываются на базе многопрофильных медицинских центров, однако без возможности оказания такой помощи «под ключ».

Гораздо реже встречаются специализированные клиники (центры), специализирующиеся только на офтальмологии и способные оказать такую услугу «под ключ».

Офтальмологические клиники и центры по лечению и коррекции зрения с подбором, изготовлением, продажей очков и контактных линз значительно реже оказываются сетевыми компаниями. Однако в последние годы тренд в этом направлении наметился.

В России насчитывается более 350 специализированных офтальмологических клиник и центров, из них частных чуть более 200.<sup>10</sup>

- 90% из них не имеют сети представительств и состоят только из одной клиники.
- и лишь 10% из них имеют 2 и более филиалов.

---

10

<https://proglaza.ru/clinics/rossiya?ownership%5B%5D=10>

Один из наиболее крупных из них – сеть офтальмологических центров Три - 3. Еще примерами клиник, имеющих филиалы, являются клиники «Кругозор», «Прозрение», Клиника «Элит Плюс», «Созвездия», «ИнтерЮНА», Московская глазная клиника, «Ясный взор», «Кузляр», «Визион», «ОфтаКИТ», офтальмологический центр «Омикрон» и др. Такие клиники, как «Кругозор», «Прозрение», Клиника «Элит Плюс» специализируются на оказании медицинских услуг по офтальмологии и оптической коррекции зрения, в том числе детей.

Ниже более подробно о нескольких из них.

### Офтальмологическая клиника «Кругозор»<sup>11</sup>

Местонахождение: г. Москва, ул. Михалковская, 63 Б, стр. 2

«Кругозор Москва» — офтальмологическая клиника, предлагающая помощь в лечении и диагностике рефракционных нарушений (близорукость и дальнозоркость), а также:

- новейшие диагностические приборы, уникальные методы оптической коррекции, эффективные методы лечения осложнённой близорукости, гиперметропии, астигматизма, а также других заболеваний глаза: глаукомы, катаракты, патология зрительного нерва и сетчатки и других;
- полное обследование зрения и постановку диагноза в день обращения;
- специализированное отделение лечения амблиопии, косоглазия, астигматизма и других осложнений рефракционных нарушений, как у взрослых, так и у детей.

Консервативное лечение и коррекция рефракционных нарушений – одно из основных направлений клиники.

Таблица 3.2 Примеры цен на услуги и товары офтальмологической клиники «Кругозор»

Направления	Цены
Первичный приём врача-офтальмолога	от 2 600 до 4 900 рублей
Оптическая биометрия	1 350 рублей
Подбор ОКЛ, за 1 глаз, 1-3 категории сложности	от 11 150 до 15 290 рублей
Стандартная ортокератология (первичный подбор + 2 линзы + периодические осмотры в течение года + стартовый набор по уходу)	28 700 рублей
Индивидуальная ортокератология (первичный подбор + 2 линзы + периодические осмотры в течение года + стартовый набор по уходу)	36 200 рублей

11

<https://moscow.krugozor-clinic.ru/uslugi/ortokeratologiya/>



Линза OKV-RGP ОК

8 200 – 10 200 рублей

Так, средние цены за прием составляют 2 600 до 4 900 рублей, оптическая биометрия – 1 350 рублей подбор ОКЛ - от 11 150 до 15 290 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

### Клиника «Элит Плюс»<sup>12</sup>

Расположение: Москва, ул. Садовая, д. 5, кор. 2 и Протоповский переулок, д. 17.

Клиника «Элит Плюс» специализируется на коррекции нарушений зрения у детей и взрослых нехирургическими методами, а именно – с помощью инновационных ночных ортокератологических газопроницаемых контактных линз Paragon CRT 100, Emerald.

Врачи медицинского центра являются действующими членами Европейской Академии Ортокератологии.

Основные направления работы:

- Ортокератология;
- Аппаратная терапия с использованием оборудования «Визотроник», «Ручеек» и других аппаратах.
- Диагностика;
- Подбор очков и линз.

Таблица 3.3 Примеры цен на услуги и товары офтальмологической клиники «Кругозор»

Направления	Цены
Первичный подбор линз	25 000 - 35 900 рублей
Линзы	10 000 – 30 000 рублей

Так, средние цены за подбор линз составляют от 25 000 до 35 900 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

### Офтальмологическая клиника «Прозрение»<sup>13</sup>

**Местонахождение:** Санкт-Петербург, Литейный пр., д. 25

12

<https://elitplus-clinic.ru/uslugi/>

13

<https://prosrenie.ru/price/>

Компания занимается лечением и диагностикой рефракционных нарушений (близорукость, дальнозоркость, астигматизм).

Также клиника работает с такими диагнозами, как кератоконус, в том числе, индуцированный после хирургических операций RK (радиальной кератотомии), LASEK, PRK, имплантации стромальных колец, сквозной кератопластики. Различные посттравматические изменения роговицы, нейротрофические заболевания, как синдром Шегрена и атопический кератоконъюнктивит.

Помимо контактной коррекции зрения клиника занимается подбором очков любой степени сложности: подбор очков с астигматизмом высоких степеней, подбор призматических очков при жалобах астенопического характера (головные боли, слезотечение, невозможность сфокусироваться на каком-то предмете, двоение при долгой зрительной работе).

Таблица 3.4 Примеры цен на услуги и товары офтальмологической клиники «Прозрение»

Направления			Цены
Первичный приём офтальмолога	врача-		2 500 рублей
Подбор очков			от 500 до 2500 рублей
Жёсткие контактные линзы			9000 - 16000 рублей
Ночные контактные линзы			13 000 – 15 000 рублей

Так, средние цены за прием составляют 2500 рублей, подбор очков - от 500 до 2500 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

### Прочие офтальмологические клиники широкого профиля

#### **Сеть клиник 3Z<sup>14</sup>**

3Z — группа компаний, в которую входит сеть современных диагностическо-хирургических офтальмологических центров 3Z, сеть оптик «Три-3-Фарма», а также клиника семейного здоровья «Сити-Клиник». Федеральная сеть 3Z состоит из 30 диагностических центров в семи регионах России (Краснодарском, Ставропольском и Пермском краях, республиках Адыгея, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия и Северная Осетия-Алания) и четырех крупных хирургических клиник в Краснодаре, Ессентуках, Перми и Москве.

Компания оказывает полный спектр офтальмологических услуг.

Таблица 3.5 Примеры цен на услуги и товары сети 3Z

Направления	Цены
-------------	------

14

<https://3z.ru/about/>

Диагностика	2 500-3 900 рублей
Подбор очков и линз	300-500 рублей
Коррекция зрения	15 000-75 000 рублей
Лазерное лечение	6 000-12 000 рублей
Аппаратное лечение	150-700 рублей
Контактные линзы	От 1 200 рублей
Линзы для очков	От 400 рублей
Оправа для очков	От 900 рублей
Солнцезащитные очки	От 1 900 рублей

Так, средние цены на диагностику составляют 2500 – 3900 рублей, медицинские услуги по коррекции зрения, в том числе оперативное вмешательство – 15 000 – 75 000 рублей, стоимость на контактные линзы – от 1200 рублей, линзы для очков – от 400 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

Детская офтальмология – важное направление деятельности клиники, предлагает услуги консервативного лечения, в том числе подбор очков и мягких контактных линз, физиотерапевтическое лечение, услуги диагностики.

#### Сеть клиник «Ясный Взор»<sup>15</sup>

Компания «Ясный взор» включает в себя 10 амбулаторных подразделений в Москве и Калининграде, в которых лечат косоглазие, близорукость, дальнозоркость, астигматизм, амблиопию, нистагм, дакриоцистит, птоз, ЧАЗН и другие глазные заболевания.

Клиники располагаются в Москве, Московской области и Калининграде.

Таблица 3.6 Примеры цен на услуги и товары сети клиник «Ясный взор»

Направления	Цены
Диагностика	1 000-29 000 рублей
Подбор очков и линз	1 000-2 000 рублей
Коррекция зрения	От 20 000 рублей
Лазерное лечение	От 10 000 рублей
Контактные линзы	От 1 700 рублей
Индивидуальное изготовление контактных линз	От 4 900 рублей

Так, средние цены на диагностику составляют 1 000 – 29 000 рублей, медицинские услуги по коррекции зрения, в том числе оперативное вмешательство – от 20 000

15

<https://prozrenie.ru/about/>

рублей, стоимость на контактные линзы – от 1 700 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

Клиника специализируется на хирургической коррекции нарушений зрения у детей.

### Офтальмологический центр СОКОЛ<sup>16</sup>

Офтальмологический центр СОКОЛ был основан в 2005 году. На территории Ростовской области работает 8 офтальмологических центров, а также 1 хирургический центр повышенной комфортности в г. Ростов.

Таблица 3.7 Примеры цен на услуги и товары сети офтальмологических центров «Сокол»

Направления	Цены
Диагностика	От 2 000 рублей
Подбор очков и линз	От 300 рублей
Коррекция зрения	От 6 000 рублей
Лазерное лечение	От 4 000 рублей
Аппаратное лечение	150-700 рублей

Так, средние цены на диагностику начинаются от 2 000 рублей, медицинские услуги по коррекции зрения – от 6 000 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

### Офтальмологический центр «Омикрон»<sup>17</sup>

Сеть клиник «Омикрон» с 2015 года занимается лазерной коррекцией зрения, лечением катаракты, заболеваний сетчатки и комплексной диагностикой заболеваний глаз.

В настоящий момент работает 12 центров сети, в таких городах, как Новосибирск, Новокузнецк, Казань, Челябинск, Екатеринбург, Рыбинск, Юрга, Междученск, Прокопьевск, Белово, Кемерово.

Примеры цен на услуги и товары сети «Омикрон»

Направления	Цены
Диагностика	800 - 2 000 рублей
Лечение катаракты	20 000 - 100 000 рублей

16

<https://sokol-rostov.ru/clinic/>

17

<https://omiclinic.ru/>

Лазерное лечение	15 000 - 45 000 рублей
Микрохирургия глаза	4 000 – 35 000 рублей

Так, средние цены на диагностику составляют 800 – 2000 рублей, лечение катаракты – 20 000 – 100 000 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

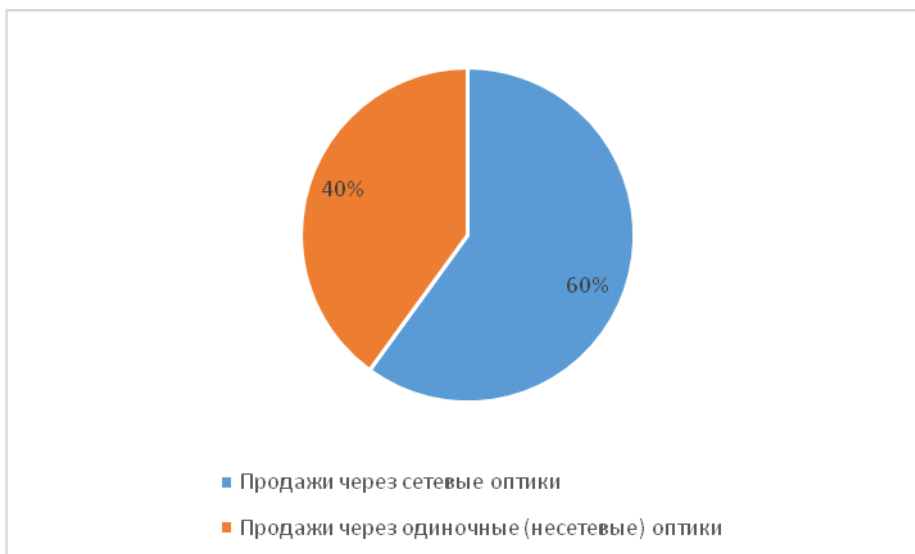
### **Магазины (салоны) оптики**

Магазины (салоны) оптики, работающие в формате розничных магазинов, часто бывают сетевыми на федеральном или региональном уровне. Например, сеть салонов «Счастливый взгляд», «Линзмастер», «Смотри», «Очкарик», «Кронос», «Невская Оптика Холдинг» и др.

На продажи через салоны оптики приходится 50% рынка в стоимостном выражении (в двух российских столицах – 65%), а остальное – на нецивилизованную торговлю (рынки, лотки) и продажи через интернет.

Продажи в магазинах (салонах) оптики распределяются следующим образом: 60% происходит в сетях, 40% - в одиночных магазинах (салонах). Доля самого крупного сетевого оператора в масштабе страны составляет не более 4%.

Рисунок 2.7 Структура продаж сетевых и несетевых оптик



Эксперты отмечают тенденцию сокращения на рынке индивидуальных магазинов, связанную с ростом культуры потребления и увеличению требований к качеству товаров и уровню сервиса. Более высокий уровень обслуживания, качество услуг и ассортимент чаще потребители ожидают и находят в сетевых магазинах, нежели в одиночных оптических магазинах(салонах).<sup>18</sup>

Ниже чуть более подробно об указанных сетях оптик.

### Сеть оптик «Счастливым взгляд»<sup>19</sup>

Работают во многих городах России, сеть наиболее известна для широкого спектра потребителей. Особенность заключается в том, что многие из салонов сети (не все) предлагают не только товары на реализацию, но и медицинские услуги офтальмологического характера.

Услуги:

- диагностика зрения у взрослых;
- диагностика зрения у детей;
- подбор очков (простых и сложных корректирующих очков);

---

18

<https://rusfranch.ru/presscenter/publications/1256/>

19

<https://happylook.ru/>

- подбор контактных линз для взрослых и детей;
- аппаратная профилактика здорового зрения;
- ортокератология;
- склеральные линзы;
- автоматизированный подбор очков на немецком оборудовании;
- изготовление простых и сложных очков, ремонт и чистка изделий.

Таблица 3.8 Примеры цен на услуги и товары сети оптик «Счастливый взгляд»





Направления	Цены
Подбор очков и линз	300-500 рублей
Аппаратное лечение	150-700 рублей
Контактные линзы	От 2 000 рублей
Линзы для очков	От 400 рублей
Оправа для очков	От 500 рублей
Солнцезащитные очки	От 3 000 рублей

Так, средние цены на аппаратное лечение составляют 150 – 700 рублей, стоимость на контактные линзы – от 2 000 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

Рисунок 2.8 Пример продукции сети «Счастливый взгляд»

Популярные оправы для очков



 <p><b>10990 руб.</b> Оправа Vogue 0V05218-2619</p> <p><a href="#">подробнее</a></p>	 <p><b>5999 руб.</b> Оправа Renome R 1072-05</p> <p><a href="#">подробнее</a></p>	 <p><b>12990 руб.</b> Оправа Ray-Ban 0RX5228-2012</p> <p><a href="#">подробнее</a></p>	 <p><b>5499 руб.</b> Оправа Chansee CS 971-05</p> <p><a href="#">подробнее</a></p>
---	--	--	---

## Сеть оптик «Линзмастер»<sup>20</sup>

20

<https://www.lensmaster.ru/>

Компания Линзмастер начала свою деятельность на российском рынке в 1998 году с одного салона оптики на Никольской улице в Москве. Сегодня большая часть салонов представлено в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, открыты салоны оптики в Казани, Екатеринбурге, Новосибирске, Ярославле, Ростове-на-Дону, Самаре.

Линзмастер предлагает следующие услуги:

- проверка зрения;
- подбор оправы и линз для очков;
- изготовление очков;
- солнцезащитные очки и контактные линзы.

Таблица 3.9 Примеры цен на услуги и товары сети оптик «Линзмастер»

Направления	Цены
Подбор очков и линз	300-500 рублей
Контактные линзы	От 1600 рублей
Линзы для очков	От 1900 рублей
Оправа для очков	От 1600 рублей
Солнцезащитные очки	От 1900 рублей

Так, средние цены на оправы для очков составляют от 1 600 рублей, стоимость на контактные линзы – от 2 000 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

Таблица 2.10 Примеры цен на услуги и товары сети оптик «Линзмастер»

Направления	Цены
Подбор очков и линз	300-500 рублей
Контактные линзы	От 1600 рублей
Линзы для очков	От 1900 рублей
Оправа для очков	От 1600 рублей
Солнцезащитные очки	От 1900 рублей

Так, средние цены на оправы для очков составляют от 1 600 рублей, стоимость на контактные линзы – от 2 000 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

Рисунок 2.9 Пример продукции сети «ЛинзМастер» (контактные линзы)



КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ  
ACUVUE OASYS HYDRACLEAR  
6  
**JOHNSON & JOHNSON**



**2 390 руб.**

КУПИТЬ

КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ  
OXYGEN FOR ASTIGMATISM 3  
**IWEAR**



Цена по программе лояльности от **2151 руб.**

**2 390 руб.**

КУПИТЬ

КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ  
BALANCE PLUS FOR  
ASTIGMATISM 6  
**IWEAR**



Цена по программе лояльности от **2331 руб.**

**2 590 руб.**

КУПИТЬ

### 2.2.3 Цены

На основании анализа деятельности игроков рынка и цен на их услуги и продукцию был сделан вывод о широком диапазоне цен, как на услуги, так и на товары. Часть компаний позиционирует себя на рынке эксклюзивного обслуживания, цены в подобных учреждениях достаточно высоки, большая часть компаний работает в среднем формате, а часть в бюджетном.

Ниже представлены средние диапазоны цен на медицинские услуги по офтальмологии и товары медицинской оптики в среднем формате.

Таблица 2.11 Средние цены на услуги и товары офтальмологического характера на территории Российской Федерации

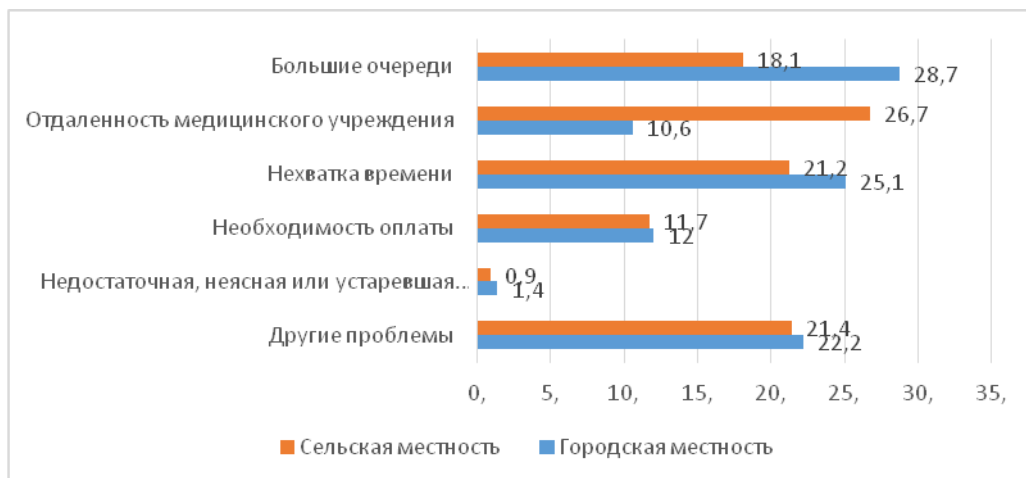
Направления	Цены
Диагностика	1 000 – 4 000 рублей
Подбор очков и контактных линз	300 – 1 000 рублей
Ортокератология	25 000 – 35 000 рублей
Лазерное лечение	6 000-15 000 рублей
Аппаратное лечение	150 – 700 рублей
Контактные линзы	1 500 – 10 000 рублей
Линзы для очков	1 000 – 15 000 рублей
Оправа для очков	1 500 – 20 000 рублей
Солнцезащитные очки	3 500 – 30 000 рублей

Так, средние цены на диагностику составляют 1 000 – 4 000 рублей, медицинские услуги по коррекции зрения, в том числе оперативное вмешательство – 6 000 – 100 000 рублей, стоимость на мягкие контактные линзы – 1 500 – 10 000 рублей, линзы для очков – 1 000 – 15 000 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

### 2.2.4 Анализ спроса и потребительских предпочтений

По опросам населения РФ среди основных проблем, связанных с медицинскими услугами в РФ, в том числе в части медицинских услуг по офтальмологии, являются проблемы с очередями, удаленностью медицинского учреждения, плохой оснащенностью мед. оборудованием, плотностью записи, минимальное количество времени на одного пациента.

**Рисунок 2.10 Проблемы медицинского обслуживания, которые население РФ считает наиболее значимыми**



Существующие проблемы частично формируют тенденции спроса на медицинские услуги.

Среди основных современных тенденций спроса на услуги частной медицины являются следующие (по опросам населения РФ): экономия на оплате услуг пациентами – 48%, повышенные требования к сервису 41%, спрос на комплексное предложение услуг – 26%.

**Рисунок 2.11 Основные современные тенденции спроса на коммерческую медицину<sup>21</sup>**



<sup>21</sup> [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru\\_ru/news/2020/03/ey\\_healthcare\\_research\\_2018-2019\\_24032020.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/news/2020/03/ey_healthcare_research_2018-2019_24032020.pdf)

Более 50% респондентов отметили в качестве одной из наиболее существенных тенденций повышение требований пациентов к качеству и стандартам оказания медицинской помощи, в частности к сервисной составляющей медицинских услуг, что проявляется в особенности в «премиум» и «бизнес» сегментах рынка. Участники исследования говорили о том, что в последнее время пациенты все чаще ожидают от врача персонального подхода и гибкой коммуникации, в связи с чем у них могут возникать жалобы и претензии к уровню обслуживания, не связанные с качеством оказания самой медицинской помощи. Рынок становится более зрелым, у пациентов появляется выбор, они предъявляют более высокие требования к качеству услуг и уровню сервиса.

**Анализ потребительского спроса также выявил следующие особенности:**

- Пациенты предпочитают лично посещать клиники, а не вызывать врача на дом. При этом отмечалось стремление пациентов разрешить вопрос, связанный с заболеванием, в кратчайшие сроки с минимальным количеством повторных визитов.
- Пациенты обращаются к специалистам узкого профиля (некоторые клиники выделяли пять наиболее востребованных специализаций), что выгодно отличает частные медицинские организации от государственных, в которых требуется первичный прием терапевта.
- Пациенты ожидают применения высокотехнологичных методов диагностики и лечения.
- Отмечается чувствительность пациентов к цене первичного приема, а также к различным акциям и скидкам на медицинские услуги.
- В структуре пациентопотока преобладают женщины и женщины - мамы, что побуждает клиники ориентировать новые услуги и маркетинговые мероприятия в первую очередь на данную категорию потребителей.<sup>22</sup>

### 2.2.5 Анализ тенденций развития рынка медицинских услуг по офтальмологии и медицинской оптике

Российский рынок медицинских услуг по офтальмологии и оптический рынок с точки зрения потребителей имеет ряд существенных особенностей и тенденций развития.

---

<sup>22</sup> [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru\\_ru/news/2020/03/ey\\_healthcare\\_research\\_2018-2019\\_24032020.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/news/2020/03/ey_healthcare_research_2018-2019_24032020.pdf)

## **Медицинские услуги по офтальмологии**

К ключевым трендам рынка офтальмологии можно отнести следующие:

- **Развитие медицинского туризма в офтальмологии**

Развитие медицинского туризма в офтальмологии, способствующего расширению дистрибуции без открытия новых клиник. Основная причина роста популярности внутреннего медицинского туризма – желание получить качественные услуги по выгодной цене и более осознанный выбор. Решая, где получить не инвазивную (консервативную) или инвазивную (микрохирургическую, лазерную) услуги, люди часто рассматривают клиники за пределами своего города и даже региона, если относятся к этому вопросу щепетильно с осознанием всей серьезности возможных последствий прогрессирования патологии органов зрения. При этом в число целевой аудитории потребителей медицинского туризма входят русскоязычные жители зарубежья (проживающие за рубежом, но за медицинскими услугами выезжающие на Родину), люди, живущие в странах бывшего СССР с менее развитым здравоохранением и россияне, живущие в городах и регионах, где нет специализированных офтальмологических центров и профессиональных медицинских оптик или они недостаточно развиты с точки зрения современных технологий и наличия профессиональных и обученных врачебных кадров.

Рынок медицинских услуг по частной офтальмологии исторически начал свое развитие с малоинвазивной (лазерной) и микрохирургии, которые позволили молодым людям после 18 лет восстанавливать зрение, чтобы не использовать постоянно очки или мкл, а пожилым людям после 60 лет – восстанавливать зрение, заменяя помутневший хрусталик глаза на искусственный. В настоящее время развитие этих направлений продолжается, и они являются дорогими и наиболее рентабельными на рынке офтальмологических услуг.

Однако, в связи с развитием оптических возможностей по ранней коррекции зрения у детей не достигших 18 лет и увеличение конкуренции на рынке офтальмоклиник, начали появляться новые клиники и переориентироваться ранее существующие клиники, использующие в работе не инвазивные оптические методы лечения и коррекции офтальмологических заболеваний у детей и взрослых.

- **Совершенствование офтальмологической службы.**

В последние несколько лет продолжает формироваться единая нормативно-правовая база: разработан профессиональный стандарт для работы врача-офтальмолога и оптика - оптометриста, введены в действие стандарты оказания медицинской помощи по профилю «Офтальмология» в системе ОМС. Получили универсальный правовой статус «Клинические рекомендации» и Критерии оценки качества и безопасности оказания медицинской помощи, установленные МЗ РФ.

- **Офтальмологическому и оптическому рынку свойственен спрос на высокотехнологичные услуги.**

При этом пациент заинтересован в том, чтобы оказываемое лечение было безопасным, результативным, комфортным, а также имело оптимальные сроки.

- **Совершенствование оказания офтальмологической помощи.**

Одним из основных направлений совершенствования офтальмологической помощи в России является развитие стационар замещающих технологий – открытие дневных стационаров или амбулаторий. В число целей создания таких стационаров входят внедрение в широкую практику лечения (хирургии) одного дня, осуществление преемственности между стационаром и поликлиникой с целью рационального использования коечного фонда и проведения в условиях дневного стационара или амбулатории медицинской логистики, укрепление межрайонных поликлинических консультативно - диагностических офтальмологических отделений, занимающихся маршрутизацией пациентов и т.д.

- **Тенденция и перспективы развития новых методов лечения.**

Не прекращаются научные разработки и внедрение новых методов лечения в офтальмологии. В частности, в 2019 г. израильские ученые запатентовали уникальное устройство – OrCam («умный глаз»), представляющее собой миниатюрную камеру, которая крепится к очкам; продолжаются исследования в области разработки бионического глаза, 3D-печати роговицы; разработана новая методика коррекции близорукости ReLEx SMILE; созданы персональные трекеры и VR-очки, на выходе испытания мягких контактных линз с контролем уровня сахара для больных с сахарным диабетом и др.

- **Расширение перечня медицинских услуг по офтальмологии и медицинской оптике.**

Большинство игроков движется к развитию комплексного формата, стараясь оперировать в номенклатуре услуг мощностью всех существующих в сегменте направлений. При этом многие операторы рынка делают акцент на диагностике. Некоторые игроки, не забывая о коммерческих возможностях диагностических кабинетов, добавляют в прайс-листы подбор и продажу товаров медицинской оптики или открывают аптеку.

- **В условиях усиливающейся конкуренции главным принципом оказания медицинской помощи является персонализированный подход.**

При этом современный уровень знаний и высокотехнологичный инструментарий позволяют современной офтальмологии и мед. оптике выйти на принципиально новый уровень оказания медицинской помощи. Более того, по мнению экспертов, в настоящее время необходимо стремиться к тому, чтобы

любой метод коррекции или лечения, предложенный пациенту, был сугубо индивидуальным и являлся лучшим именно для него, применялся с учетом личных предпочтений и пожеланий пациентов.

- **Совершенствование и разработка нового офтальмологического и оптического оборудования, расширение его номенклатурного ряда.**

Заслуживает внимание широкий перечень медицинского оборудования для диагностики и лечения, позволяющие максимально в короткие сроки выявлять и эффективно проводить лечение. В настоящее время на вооружении врачей и оптиков большой перечень медицинского оборудования: щелевые лампы, рефрактометры, кератометры, бесконтактные тонометры, автокераторефрактометры - тонометры, компьютерные линзметры, форопторы, оптические биометры и топографы, оптические когерентные томографы, ретинальные камеры и пр.); оборудование для лазерной и витреоретинальной хирургии, операционные микроскопы; офтальмологические инструменты и материалы. Количество производителей оборудования позволяет сделать выбор от бюджетных вариантов до премиум - класса!

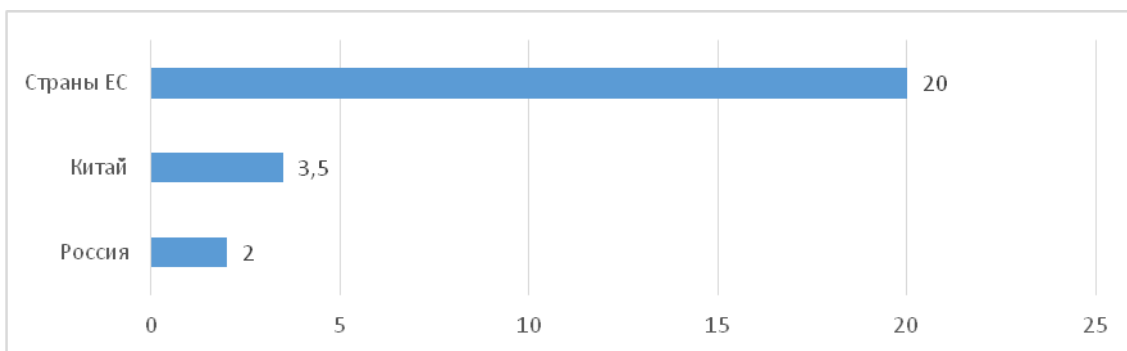
- **Общий тренд на цифровизацию и развитие телемедицины.**

Представляет собой систему электронной карты пациента и электронный дневник для сбора данных о состоянии здоровья с носимых гаджетов, мобильные приложения, онлайн запись, дистанционная консультация, программное обеспечение для расчёта стоимости медицинских услуг, современные биочипы-имплантаты, мобильные диагностические устройства и пр.

### **Товары медицинской оптики**

Отечественный рынок характеризуется низким уровнем затрат на медицинскую оптику на душу населения — менее 2 евро в год, тогда как другие развитые страны демонстрируют уровень 10–30 евро в год. В Китае люди тратят на мед. оптику 3,5 евро в год — тоже сравнительно немного, однако показатель все равно на 75% выше, чем в нашей стране. Кроме того, в России не развита оптическая промышленность, оказание услуг по мед. оптике и розница: сейчас в РФ один оптик - оптометрист на 18 тыс. населения (против одного на 6 тыс. в странах ЕС и США).

Рисунок 2.12 Объемы затрат на оптику на душу населения в разных странах, евро в год



Основной спрос в России приходится на бюджетный сегмент. А вот доля современных очковых линз в РФ на примере прогрессивных линз в общей структуре продаж составляет около 3%. Для сравнения: в США – 98%, в Японии – 95%, во Франции - 30%, в Турции — 12%. Низкое потребление профессиональной медицинской оптики также отмечается в таких странах, как Индия и государства Африки, однако там это обусловлено крайне низким уровнем жизни и не значительными доходами населения.

В России же корни проблемы следует искать в особенностях менталитета: жители нашей страны, в отличие от европейцев и американцев, не слишком внимательно относятся к своему зрению и не спешат своевременно корректировать измененное зрение. Нет также понимания, что глаза у человека получают 85% всей входящей в организм информации, в сравнении с другими органами чувств. Это приводит к большому количеству латентных (скрытых) носителей патологии зрения, которые по разным данным могут составлять до 50% от всех обратившихся за медицинской помощью при заболевании органов зрения.

Кроме того, сказывается несколько предвзятое отношение к ношению очков. Свидетельством тому является высокая доля мягких контактных линз на рынке России — в России их покупают в два раза больше, чем в среднем по миру. Россияне в большинстве своем не готовы носить очки и расплачиваются за это плохой успеваемостью детей, имеющих проблемы со зрением, экономическими потерями, безопасностью на дороге и многим другим.

Несмотря на все эти факторы, российский офтальмологический и оптический рынок развивается стремительными темпами. Согласно прогнозам ряда экспертов, к 2050 году он может стать четвертым в мире. Уже сейчас видно, что растет количество розничных участников рынка, идет консолидация сетей, которые, помимо прочего, начинают использовать все более профессиональный подход к работе с клиентами. Все это, равно как и появление медицинских приборов, позволяющих выявлять нарушения и состояния органов зрения все быстрее и детальней, будет приводить к росту рынка.

Ускорению процесса также способствует просветительская деятельность игроков индустрии, которые информируют население о важности заботы о своем зрении. Крупные компании инвестируют в коммуникационные кампании, призванные рассказать потребителям о способах, с помощью которых можно обеспечить четкое зрение и предотвратить развитие заболеваний глаз. Наиболее



эффективным инструментом коррекции зрения в данном случае являются качественные и грамотно подобранные очковые линзы; знание об этом с каждым годом приобретает все больше потребителей.

Если раньше среднестатистический покупатель прежде всего выбирал оправу и готов был отдать за нее значительную сумму, а линзы при этом ставил дешевые, сейчас люди уже знают, что качественные очки прежде всего зависят от современных линз из качественных материалов. Сегодня потребители всё больше понимают, что коррекция зрения качественными очками не может стоить дешево.<sup>23</sup>

Использование современных технологий в коррекции зрения, грамотный выбор ценового сегмента, собственное производство очков, оправ и даже линз, развитие он-лайн сектора — основные параметры, которые позволят игрокам рынка достичь хороших показателей по продажам в любых экономических реалиях.<sup>24</sup>

**Особенностями рынка товаров и услуг в сфере коррекции зрения являются:**

- зависимость (постоянный растущий спрос) от уровня заболеваемости патологии органов зрения;
- стабильный социально – зависимый спрос, уступающий лишь спросу на продукты и лекарственные препараты;
- оптика входит в первый десяток товаров первой необходимости ,зафиксированных в федеральных и региональных нормативных документах;
- сильное влияние моды, развитие сегментов товаров премиум- и люкс-классов, когда потребитель переплачивает за имидж, за бренд;
- высокая рентабельность офтальмологических и оптических товаров;
- отсутствие контроля над ценообразованием со стороны государства;
- отсутствие финансирования оптической коррекции в программе ФОМС;
- избирательность выхода на рынок, поскольку необходимо лицензирование и закупка дорогостоящего медицинского оборудования.

---

23

<https://www.if24.ru/kak-izmenilsya-rossijskij-opticheskij-rynok/>

24

[https://www.dp.ru/a/2020/09/29/Rinok\\_optiki\\_na\\_podeme](https://www.dp.ru/a/2020/09/29/Rinok_optiki_na_podeme)

## 2.2.6 Организационно-правовая база для оказания офтальмологических услуг

Ниже указаны основные компоненты организационно-правовой базы для оказания медицинских услуг по офтальмологии и медицинской оптике.

- Лицензирование

В соответствии со статьей 12 Федерального закона от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 18.02.2020) «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изменениями дополнениями) от 28 марта 2020 г. закреплён перечень видов деятельности, на которые требуется лицензия. Медицинская деятельность, включая услуги офтальмологии и медицинской оптике, подлежит обязательному лицензированию.

- Аккредитация медицинских работников (врачей, средних медработников)

Аккредитация специалистов проводится на основании Приказа Министерства здравоохранения РФ от 2 июня 2016 г. N 334н «Об утверждении Положения об аккредитации специалистов» (с изменениями от 20.12.2016 № 974н, от 19.05.2017 №234н, от 26.04.2018 №192н, 24.05.2019 №326н).

Аккредитация по специальности «офтальмология» позволяет врачу с профильным образованием вести профессиональную деятельность по выбранному направлению. Его основная задача – диагностика, профилактика и лечение болезней органов зрения.

Чтобы пройти аккредитацию, врач-офтальмолог должен обладать знаниями в таких областях, как:

- анатомия глаз и зрительных путей;
- основные причины патологии органов зрения;
- современные методы исследований;
- способы обезболивания;
- применение физиотерапии;
- проведение лучевой терапии;
- фармакотерапия;
- др.

Аккредитация по специальности «Медицинская оптика» позволяет специалисту работать по оказанию доврачебной медицинской помощи по диагностике рефракционных нарушений зрения в лиц старше 14 лет и подбору средств коррекции зрения: очков и МКЛ.

Оптик - оптометрист должен хорошо знать анатомию, физиологию и заболевания органов зрения, правила проведения оптометрических исследований, знать правила и законы медицинской оптики. Он должен владеть необходимыми

методиками обследования зрения, подбора очков и контактных линз, уметь пользоваться специальным оборудованием.

Аттестации подлежат и обязаны проходить и медицинские оптики – оптометристы.

- Аттестация медицинских работников

Аттестация медицинских работников проводится на основании Приказа от 22 ноября 2021 г. N 1083н «О порядке и сроках прохождения медицинскими работниками и фармацевтическими работниками аттестации для получения квалификационной категории.

Аттестация специалистов, имеющих иное высшее образование и осуществляющих медицинскую и фармацевтическую деятельность, проводится по должностям, предусмотренным номенклатурой должностей медицинских и фармацевтических работников. По результатам аттестации устанавливаются вторая, первая или высшая квалификационная категория.

При аттестации оцениваются теоретические знания и практические навыки, необходимые для выполнения профессиональных обязанностей по соответствующим специальностям и должностям, на основе результатов квалификационного экзамена, включающего экспертную оценку отчета о профессиональной деятельности специалиста (далее - отчет), тестовый контроль знаний и собеседование.

- Нормативно-правовая база в сфере офтальмологии.

Отрасль имеет разработанную правовую базу. В число определяющих документов входят:

- ✓ Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
- ✓ Приказ Минздравсоцразвития России от 05.05.2012 г. № 502н «Об утверждении порядка создания и деятельности врачебной комиссии медицинской организации»;
- ✓ Приказ Минздрава России от 07.07.2015 г. № 422ан «Об утверждении критериев оценки качества медицинской помощи»;
- ✓ СанПиН 2.1.3.2630-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность» (с изменениями на 10 июня 2016 г.);
- ✓ Приказ Минздрава России от 12.11.2012 № 902н «Порядок оказания медицинской помощи взрослому населению при заболеваниях глаза, его придаточного аппарата и орбиты» (с изменениями от 09.06.2020 г. №558н (вступит в силу с 01.01.2021));
- ✓ Приказ Минздрава России от 25.10.2012 № 442н «Порядок оказания медицинской помощи детям при заболеваниях глаза, его придаточного аппарата и орбиты»;

- ✓ Стандарты медицинской помощи по профилю «Офтальмология», утвержденные Министерством здравоохранения России.<sup>25</sup>
- ✓ Клинические рекомендации МЗ РФ, размещенные в Рубрикаторе МЗ РФ

Требования к помещению и оснащению офтальмологических кабинетов, амбулаторий, центров определяются следующими документами:

- СанПин 2.1.3678-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений, зданий, сооружений, оборудования и транспорта, а также условиям деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих продажу товаров, выполнению работ и оказанию услуг» (Постановление №44 от 20.12.2020 г.)<sup>26</sup>

СанПиН включает требования: к использованию зданий и сооружений хозяйствующими субъектами, которые предоставляют любые медицинские услуги; к аптечным организациям, предоставляющим услуги своим клиентам; ко всем зданиям социального обслуживания.

- Приказ Минздрава России от 12.11.2012 № 902н «Порядок оказания медицинской помощи взрослому населению при заболеваниях глаза, его придаточного аппарата и орбиты» (с изменениями от 09.06.2020 г. №558н (вступит в силу с 01.01.2021);

Приказ Минздрава России от 25.10.2012 № 442н «Порядок оказания медицинской помощи детям при заболеваниях глаза, его придаточного аппарата и орбиты»;

---

25

<https://gidmark.ru/cat1/prognoz-razvitiya-rynka-ofthalmologii-v-usloviyah-tekucshego-ekonomicheskogo-krizisa-v-svyazi-s-rasprostraneniem-covid-19>

26

<https://www.dirklinik.ru/article/630-novyy-sanpin-213678-20-dlya-lpu-v-2021-godu>

## 2.3 Описание механизма продвижения на рынок

Целевой аудиторией проекта являются две категории:

- дети в возрасте от 3 до 16 лет;
- взрослые старше 40 лет.

Ценовой диапазон: средний и высокий.

Стратегия продвижения и продаж строится на основе анализа целевой аудитории и особенностях рынка:

- Формирующийся рынок. Коррекция рефракционных нарушений и контроль миопии у детей – новое направление на рынке оптико - офтальмологических услуг.
- Высокий уровень потребности в услугах, который пока удовлетворен слабо, особенно в регионах РФ.
- В возрасте после 40 лет у большинства людей формируется пресбиопия, что вынуждено приводит к необходимости коррекции зрения. В настоящее время существует целая линейка коррекционных возможностей. Прогрессивная оптика – молодой перспективный вид коррекции, за которым будущее оптики и офтальмологии

**Учитывая, что рынок услуг по коррекции рефракционных нарушений у детей только формируется, необходимо при создании маркетинговой стратегии уделять внимание как привлечению клиентов, так и формированию спроса, в том числе в ходе просветительской деятельности.**

В условиях экономического кризиса и заметного роста конкуренции на рынке, все больше компаний уделяют внимания роли социальных медиа, как канала продвижения и в нашем случае широкого информирования. В эпоху развития современных технологий и роста потребительских требований к уровню сервиса, любой подобный объект должен иметь свой сайт. А в условиях ограниченного бюджета на рекламу, спрос повышается за счет групп и страниц в социальных сетях.

Анализ каналов и инструментов продвижения подобных объектов показал, что наиболее перспективными являются следующие:

- Участие в профессиональных выставках, конференциях;
- Размещение информации о проекте на соответствующих порталах по оказанию медицинских услуг;
- Продвижение в социальных сетях;
- Реклама как в онлайн, так и в оффлайн-пространстве;

- Выставки. Форумы. Съезды. Конференции;
- Выездные осмотры, скрининг нарушений зрения в местах массового скопления ЦА: школы, санатории, ТРЦ и др.

Также эти инструменты будут работать в направлении формирования спроса и осуществления просветительской деятельности.

Исходя из вышеизложенного были сформированы конкретные инструменты для продвижения:

#### **1. Создание и продвижение собственного сайта.**

- Создание современного оптимизированного сайта.
- Настройка контекстной рекламы в Яндексе.
- На сайте размещение акций, скидок и анонсов ближайших мероприятий.
- Также на сайте планируется публиковать кейсы офтальмологического лечения пациентов.
- Возможно создание блога с размещением актуальной информации по направлению консервативного офтальмологического лечения.

#### **2. Создание аккаунта в социальных сетях.**

- Создание страниц и максимально полное заполнение страниц контактной информацией.
- Регулярное наполнение соц.сетей контентом.

#### **3. Размещение информации в крупных тематических порталах.**

Например, prodoctorov.ru, docdoc.ru, doctu.ru, napopravku.ru, zoon.ru, Яндекс-карты. Многие клиенты используют подобные системы при поиске клиники / доктора.

#### **4. Размещение рекламы на тематических сайтах.**

Планируется размещать как просто рекламные баннеры, так и строчки в рейтинге или развернутые статьи.

#### **5. Размещение информации на сайтах/ соц. сетях блогеров, лидеров мнений.**

Поиск подходящих блогеров и размещение у них соответствующей информации.

#### **6. Позиционирование бренда и укрепление репутации** планируется осуществлять путем следующих мероприятий:

- Работа с отзывами.
- Размещение информации, статей об офтальмологическом центре в СМИ.

- Размещение баннерной, медийной рекламы в интернете.

**7. Офф — лайн реклама:**

Информативная, привлекающая внимание вывеска клиники. Набор рекламных баннеров. Штендеры. X-стенды. Промоция. ( в зависимости от региона ) и др.

**8. Размещение рекламных материалов в местах скопления целевой аудитории.**

**9. Участие в профессиональных съездах, конференциях, выставках и др..**

Активная компания, целенаправленно действующая на повышение спроса на современные офтальмо - оптические услуги и товары, актуализация цен в соответствие с ценами конкурентов, использование эффективных способов привлечения целевой аудитории позволит выйти на запланированные объемы выручки оптико - офтальмологического центра.

## 2.4 SWOT-анализ рынка

Исходя из проведенного маркетингового исследования, в том числе анализа рынка, объемов и динамики производства, конкурентной среды, можно сделать определенные выводы относительно преимуществ и недостатков развития бизнеса в сфере медицинских услуг по офтальмологии и медицинской оптике, которые отражены ниже в SWOT-анализе.

Таблица 2.12 SWOT – анализ проекта центра рефракционных нарушений и контроля миопии.

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• широта распространений нарушений рефракции с каждым годом только растет, особенно среди целевой аудитории проекта - детей;</li> <li>• большой объем потребности в качественном офтальмологическом лечении и современной оптической коррекции;</li> <li>• наличие новейших отработанных методик оказания качественной медицинской помощи в части офтальмологических услуг в частности в рамках целевой аудитории – детей 6 – 18 лет;</li> <li>• наработанные связи с поставщиками медицинского оборудования и товаров.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Временное и волнообразное падение доходов населения и его платежеспособности, влияющие на спрос - услуги и товары;</li> <li>• необходимость формирования спроса, ведения просветительской деятельности.</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>• наличие нарастающего потенциала и существенного роста спроса на офтальмологические услуги и оптическую коррекцию в анализируемой нише;</li> <li>• использование современных медицинских и оптических технологий;</li> <li>• внедрение современных методов управления инвестициями.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• негативная динамика реальных располагаемых доходов населения при одновременном росте стоимости услуг и товаров;</li> <li>• частичная зависимость от импортной продукции, в том числе офтальмологических товаров и мед. оборудования.</li> </ul>



## 2.5 Выводы по анализу рынка

В последние годы растет доля населения, которые сталкиваются с проблемами, связанными со зрением. По данным Всемирной организации Здравоохранения проблема зрения является четвертой по значимости проблемой во всем мире. Сегодня у каждого 5 человека в России обнаруживается проблема со зрением. К 2050 году по официальному заявлению ВОЗ половина населения мира будут близорукими и каждый второй первоклассник в начальной школе. Офтальмологические проблемы характерны как для взрослых, так и для детей.

Значительная потребность населения в оптической коррекции зрения на фоне высокой заболеваемости иными видами офтальмологической патологии и отсутствие предложения медицинских услуг по оптической коррекции зрения в государственных медицинских учреждениях. Наряду с этим в последние годы в крупных городах только начинают появляться частные медицинские организации, оказывающие услуги по оптической коррекции зрения.

Объем выручки от реализации офтальмологических услуг и товаров ежегодно растет на территории Российской Федерации, в среднем на 10-12% в год. Основными драйверами увеличения объема рынка в части медицинских услуг в части офтальмологии выступают следующие факторы:

- внедрение продуктовых инноваций и разработка новых технологий;
- увеличение численности населения РФ старше трудоспособного возраста;
- развитие стационарзамещающих технологий;
- высокий уровень сервиса и качество оказываемых услуг частными медицинскими центрами и клиниками;
- расширение ассортимента оптической продукции и перечня оказываемых офтальмологических услуг.

**На территории Российской Федерации действует несколько форматов офтальмологических компаний:**

- Офтальмологические отделения или кабинеты, работающие в составе многопрофильных клиник;
- Офтальмологические клиники с широким спектром услуг, в том числе оперативных вмешательств и т.д.;
- Салоны оптики по продаже очков и линз, часто с ограниченным набором услуг в части диагностики, подбора очков, лечения;
- Центры по лечению и коррекции зрения с функцией продажи очков и линз.

В России насчитывается более 350 специализированных офтальмологических клиник и центров, из них частных чуть более 200. Один из наиболее крупных из них – сеть офтальмологических центров Три-З. Еще примерами клиник, имеющих филиалы, являются клиники «Кругозор», «Прозрение», Клиника «Элит Плюс», «Созвездия», «ИнтерЮНА», Московская глазная клиника, «Ясный взор», «Кузляр», «Визион», «ОфтакИТ», офтальмологический центр «Омикрон» и др. Такие

клиники, как «Кругозор», «Прозрение», Клиника «Элит Плюс» специализируются на оказании медицинских услуг по оптической коррекции зрения, в том числе детей.

Салоны оптики, работающие в формате розничных магазинов, часто бывают сетевыми на федеральном или региональном уровне. Например, сеть салонов «Счастливый взгляд», «Линзмастер», «Оптика-Пенсне», «Смотри», «Очкарик», «Кронос», «Невская Оптика Холдинг» и др.

На основании анализа деятельности игроков рынка и цен на их услуги и продукцию был сделан вывод о широком диапазоне цен, как на услуги, так и на товары. Часть компаний позиционирует себя на рынке эксклюзивного обслуживания, цены в подобных учреждениях достаточно высоки, большая часть компаний работает в среднем формате, а часть в бюджетном. Средние цены на диагностику составляют 1 000 – 4 000 рублей, медицинские услуги по коррекции зрения, в том числе оперативное вмешательство – 6 000 – 100 000 рублей, стоимость на контактные линзы – 1 500 – 10 000 рублей, линзы для очков – 1 000 – 25 000 рублей, прочие услуги – согласно таблице выше.

**К ключевым трендам рынка офтальмологии можно отнести следующие:**

- развитие медицинского туризма в офтальмологии;
- совершенствование оказания офтальмологической помощи всем декретированным группам населения: детям, молодым людям, людям среднего возраста, пожилым и престарелым;
- совершенствование организационно-правового регулирования данной сферы, расширение ассортимента предлагаемых медицинских услуг по офтальмологии и медицинской оптике,
- развитие персонализированного подхода к пациенту;
- совершенствование и разработка нового офтальмологического и оптического оборудования, расширение его номенклатурного ряда;
- общий тренд на цифровизацию и развитие телемедицины.

***Особенностями постоянного спроса и развития рынка товаров и услуг в сфере коррекции зрения являются:***

- зависимость (постоянный растущий спрос) от уровня заболеваемости патологии органов зрения;
- *стабильный социально – зависимый спрос, уступающий лишь спросу на продукты и лекарственные препараты;*
- *оптические товары входят в первый десяток «Товаров первой необходимости», зафиксированных в федеральных и региональных нормативных документах;*

- сильное влияние моды, развитие сегментов товаров премиум- и люкс-классов, когда потребитель переплачивает за имидж, за бренд;
- высокая рентабельность офтальмологических и оптических товаров;
- отсутствие контроля над ценообразованием со стороны государства;
- отсутствие финансирования оптической коррекции в программе ФОМС;
- избирательность выхода на рынок, поскольку необходимо лицензирование и закупка дорогостоящего медицинского оборудования.

### 3. Прогноз доходной базы проекта.

В рамках настоящего проекта прогнозируется плановый постепенный рост объемов загрузки офтальмологического центра с выходом на максимальные объемы к третьему году его реализации.

Таблица 3.1 Прогноз динамики загрузки

Показатель	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Загрузка по медицинским услугам	0%	0%	0%	0%	0%	0%	30%	40%	50%	60%	60%	70%
Загрузка по товарам	0%	0%	0%	40%	50%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	70%

Показатель	13 месяц	14 месяц	15 месяц	16 месяц	17 месяц	18 месяц	19 месяц	20 месяц	21 месяц	22 месяц	23 месяц	24 месяц
Загрузка по медицинским услугам	70%	70%	70%	80%	80%	80%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Загрузка по товарам	70%	70%	80%	80%	80%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%

Целевыми значениями по объему продаж в натуральном выражении признаются следующие показатели.

Таблица 3.2 Целевой план по объему продаж в натуральном выражении

Показатель	Значение	Ед. измерения
Очковые линзы	300	ед.
Оправы	150	ед.
МКЛ	100	ед.
Ортолинзы	40	ед.
Аксессуары	150	ед.
Услуги по сборке очков	150	усл.

Так, планируется, что при достижении целевых значений, объем продаж по очковым линзам составит 300 шт., оправы – 150 шт., услуги по сборке очков – 150 усл., остальное согласно таблицы.

Для расчета целевого объема продаж по услугам были учтены такие исходные параметры, как число специалистов на приеме, число рабочих часов в месяц, время приема и нормальный уровень загрузки.

Таблица 3.3 Расчет загрузки по направлению медицинских услуг

Показатель	Значение	Ед. измерения
Число специалистов на приеме	2	
Число рабочих часов в месяц для 1 специалиста	160	часов
Общее число приемных часов в месяц	320	часов
Время одного приема	45	минут
Число приемов в месяц (максимально возможное)	427	приемов
Нормальный уровень загрузки (целевой)	85%	
Число приемов в месяц (целевое)	363	

Средние цены на продукцию и услуги приведены в таблице ниже.

Таблица 3.4 Цены на продукцию и услуги

Название	Единица измерения	Значения
Медицинские услуги	руб./усл.	1 500
Очковые линзы	руб./ед.	3 500
Оправы	руб./ед.	3 000
МКЛ	руб./ед.	1 500
Ортолинзы	руб./ед.	6 000
Аксессуары	руб./ед.	750
Услуги по сборке очков	руб./усл.	900

Так, средняя цена по медицинским услугам составляет 1 500 рублей за услугу, очковые линзы – 3 500 рублей, оправы – 3 000 рублей и т.д., согласно таблицы.

Рисунок 3.1 Структура объемов продаж в расчете доходов, в %



Порядка 40% выручки будет генерировать такое направление, как «Очковые линзы», 19,6% - медицинские услуги и 17% - оправы.

Ниже приведен план продаж предприятия в натуральном и денежном выражении в \_\_\_\_\_ лет.



Таблица 3.5 Объем продаж в натуральном выражении

Прогноз продаж в натуральном выражении по годам, ед.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого
Медицинские услуги	1 124	3 590	4 352	4 352	4 352	17 771
Очковые линзы	1 470	3 030	3 600	3 600	3 600	15 300
Оправы	735	1 515	1 800	1 800	1 800	7 650
МКЛ	490	1 010	1 200	1 200	1 200	5 100
Ортолинзы	196	404	480	480	480	2 040
Аксессуары	735	1 515	1 800	1 800	1 800	7 650
Услуги по сборке очков	735	1 515	1 800	1 800	1 800	7 650
<b>Итого, в ед.</b>	<b>5 485</b>	<b>12 579</b>	<b>15 032</b>	<b>15 032</b>	<b>15 032</b>	<b>63 161</b>

Так, в первый год объем медицинских услуг составит 1 124 единиц, очковых линз – 1 470 единиц, оправ – 735 единиц и т.д., далее согласно таблице.

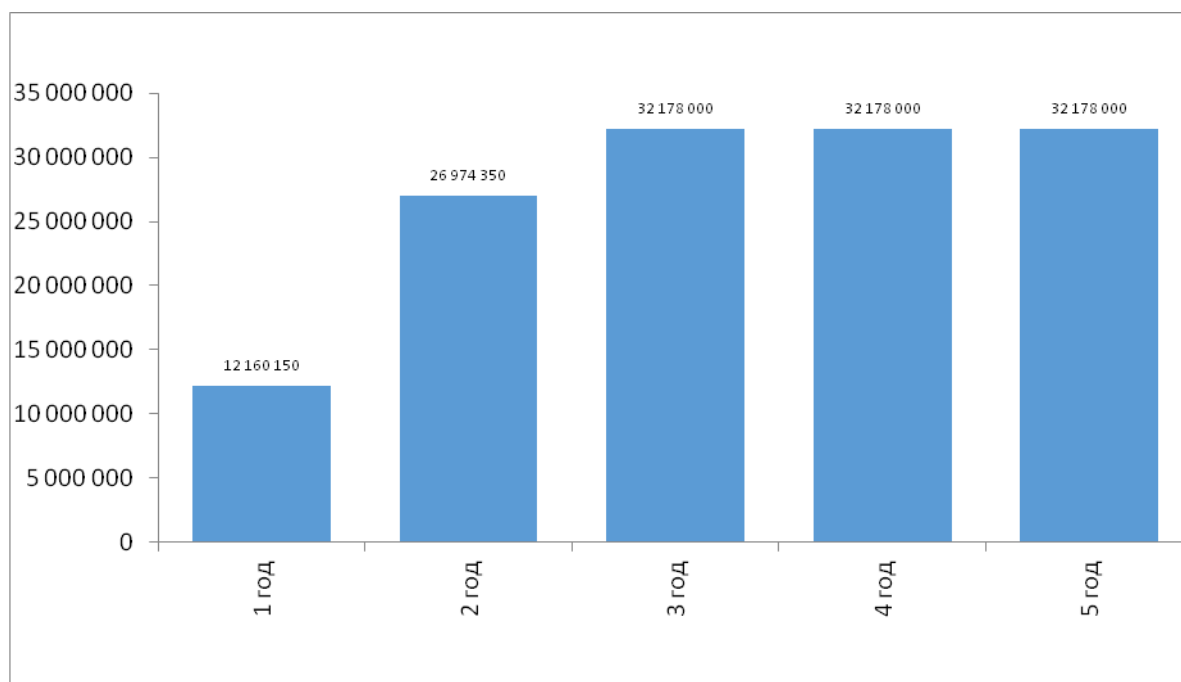


Таблица 3.6 Объем продаж в денежном выражении, рублей

Прогноз продаж в денежном выражении по годам, руб.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого
Медицинские услуги	1 686 400	5 385 600	6 528 000	6 528 000	6 528 000	26 656 000
Очковые линзы	5 145 000	10 605 000	12 600 000	12 600 000	12 600 000	53 550 000
Оправы	2 205 000	4 545 000	5 400 000	5 400 000	5 400 000	22 950 000
МКЛ	735 000	1 515 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	7 650 000
Ортолинзы	1 176 000	2 424 000	2 880 000	2 880 000	2 880 000	12 240 000
Аксессуары	551 250	1 136 250	1 350 000	1 350 000	1 350 000	5 737 500
Услуги по сборке очков	661 500	1 363 500	1 620 000	1 620 000	1 620 000	6 885 000
<b>Итого доходы</b>	<b>12 160 150</b>	<b>26 974 350</b>	<b>32 178 000</b>	<b>32 178 000</b>	<b>32 178 000</b>	<b>135 668 500</b>

Так, за первый год объем продаж составит 12 млн рублей, за второй год 27 млн рублей, за третий год 32 млн рублей, далее аналогично.

Рисунок 3.2 Годовая динамика продаж, рублей в год



#### **4. Календарный план работ**

Для целей настоящего проекта был определен перечень задач для реализации проекта в календарном разрезе (помесячно). Планируется, что общий инвестиционный период составит около 3 месяцев, затем предприятие выйдет на операционный режим работы, по медицинским услугам – 6 месяцев.

Ниже приведен календарный план основных задач по проекту.



Таблица 4.1 Календарный план работ для запуска офтальмологического центра

Список задач для запуска бизнеса	1	2	3	4	5	6	Критерий выполнения задачи	Кто делает
Поиск помещения в соответствии с САНПин							Помещение в аренде, договор аренды	Инициатор проекта
Получение разрешения на лицензирование от РосПотребНадзора							Разрешения получена	Инициатор проекта.
Подготовка кадров и мед оборудования для подачи документов на лицензирование							Документы готовы	Инициатор проекта.
Прохождение процедуры лицензирования в МЗ региона							Лицензия получена	Инициатор проекта.
Подготовка оф. сайта, групп в СС, внешней и внутренней рекламы							Все рекламные и имиджевые мероприятия запущены.	Инициатор проекта
Подготовка необходимых инструментов работы: CRM, внутр. мед-ую и							Инструменты готовы. Полный пакет документов, внутренних регламентов и т.д., необходимых для старта работы	Инициатор проекта Сотрудники

юр-ую документацию								
<b>Начало маркетинга</b>							Маркетинговые мероприятия запущены	Инициатор проекта Подрядчики Сотрудники
<b>Получение лицензии</b>							Лицензия получена	Инициатор проекта
<b>Ведение операционной деятельности</b>							Ведение операционной деятельности	Инициатор проекта. Сотрудники.

## 5. Первоначальные вложения

### 5.1 Потребность во вложениях

Для организации деятельности офтальмологического центра необходимо:

- Закупить оборудование;
- Заложить депозит по аренде на 3 месяца;
- Провести ремонт в арендуемом помещении;
- Закупить товар;
- Провести подготовительные мероприятия, в том числе по получению лицензии;
- Запустить первоначальный маркетинг.

Таблица 5.1 Сумма инвестиций по направлению «Оборудование»

Показатель, руб.	Значение
Медицинское оборудование	1 300 000
Оптическое оборудование	500 000
Торговое оборудование	450 000
Прочее	250 000
<b>Итого</b>	<b>2 500 000</b>

Общая сумма вложений по направлению составит около 2,5 млн рублей.

Закладываемая в проект стоимость аренды за месяц составит 50 тыс. рублей.

Таблица 5.2 Сумма инвестиций в депозит по аренде

Показатель	Значение
Арендный платеж за 1 месяц	50 000
Число месяцев	3
<b>Арендный платеж за 3 месяца</b>	<b>150 000</b>

Арендный платеж за 3 месяца 150 тыс. рублей.

Таблица 5.3 Расчет затрат на отделку помещения

Показатель	Значение
Площадь помещения	100
Ставка по ремонту на 1 кв.м.	10 000
<b>Вложения в ремонт, итого</b>	<b>1 000 000</b>

Так, сумма вложений по направлению составит порядка 1 млн рублей.

## 5.2 Инвестиционный план проекта

Ниже представлен общий перечень необходимых вложений для запуска настоящего проекта с учетом всего вышеизложенного.

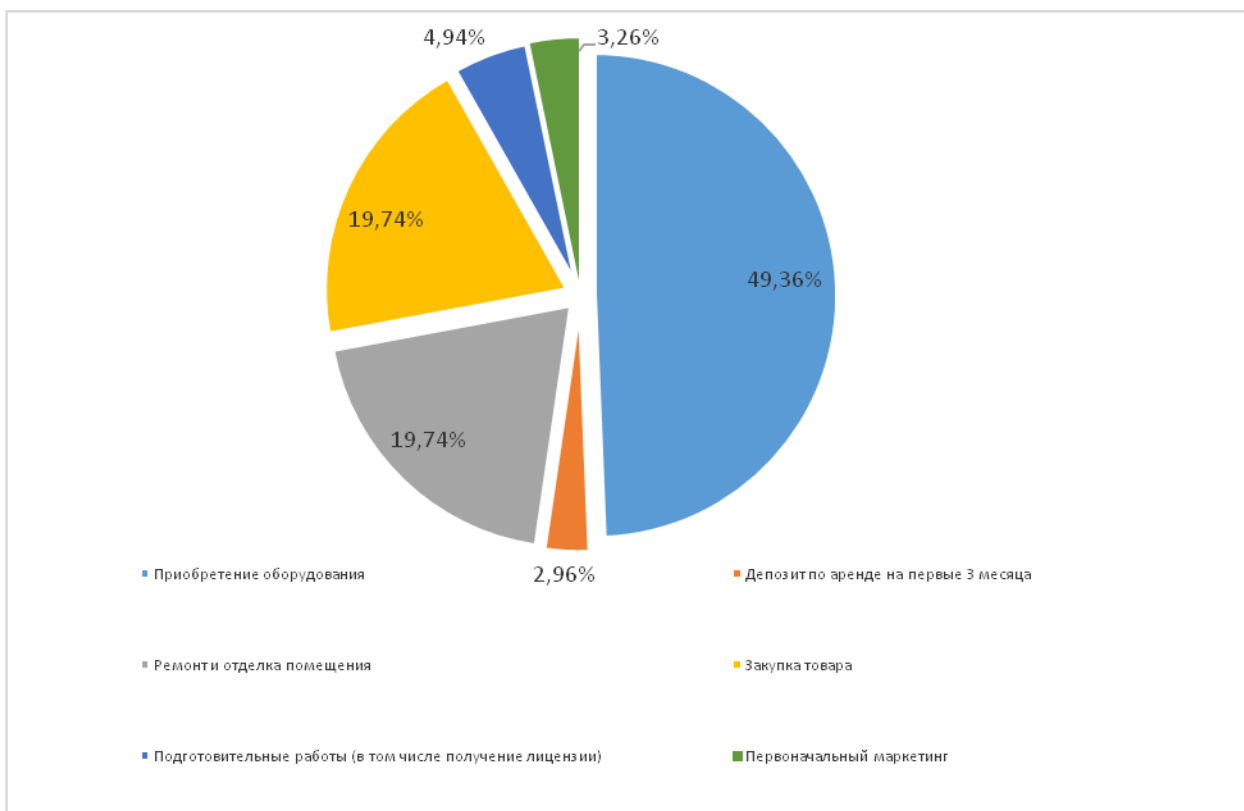
Таблица 5.4 Общая потребность инвестиционных вложений в проект

Сводные данные по инвестициям	Рублей
<b>Базовые статьи инвестиций</b>	<b>5 065 000</b>
Приобретение оборудования	2 500 000
Депозит по аренде на первые 3 месяца	150 000
Ремонт и отделка помещения	1 000 000
Закупка товара	1 000 000
Подготовительные работы (в том числе получение лицензии)	250 000
Первоначальный маркетинг	165 000
<b>Итого инвестиций</b>	<b>5 065 000</b>

Таким образом, по направлению «Приобретение оборудования» общая сумма вложений составит 2,5 млн рублей, отделка помещений – 1 млн рублей, закупка товара – 1 млн рублей, первоначальный маркетинг – 165 тыс. рублей, депозит по аренде – 150 тыс. рублей, подготовительные мероприятия – 250 тыс. рублей.



Рисунок 5.1 Структура инвестиционных вложений



Так, 49% - приобретение оборудования, 19% - ремонт, 19% - закупка товара, прочие направления – не более 5%.

Календарный план инвестиций представлен ниже.

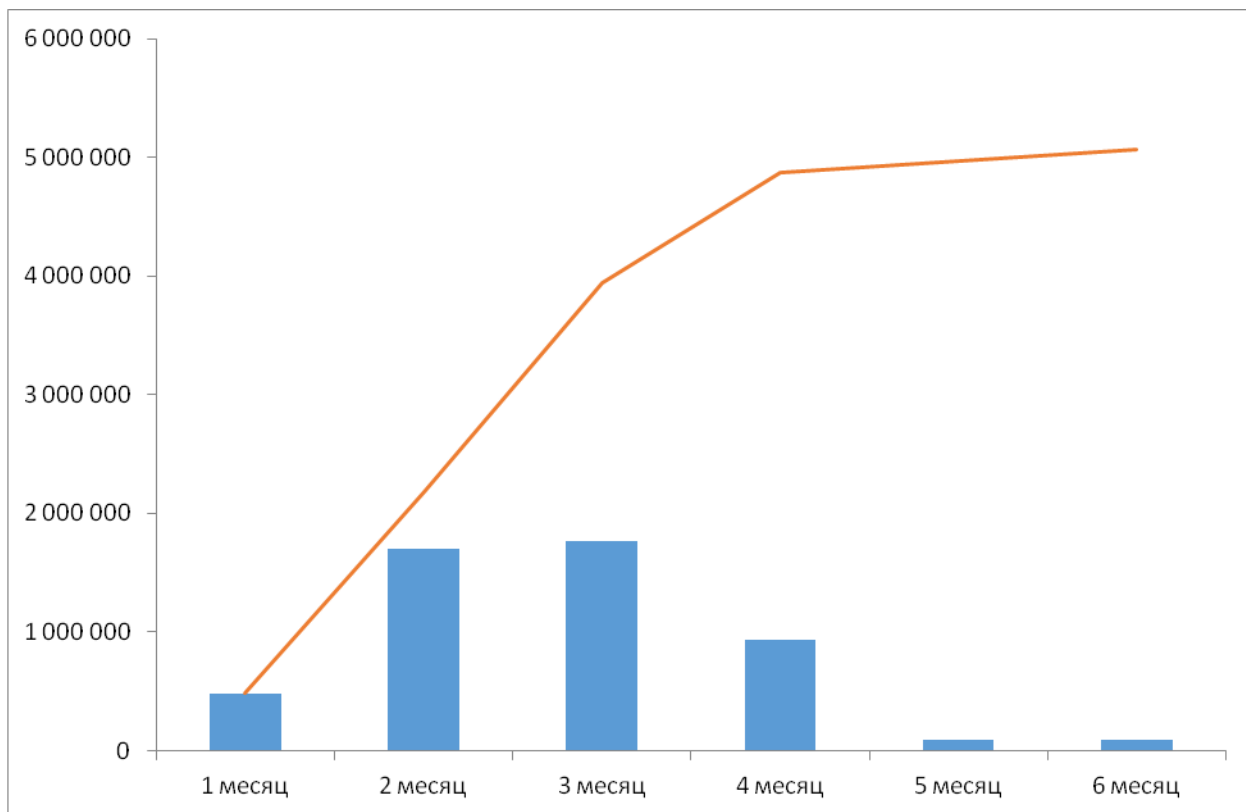
Таблица 5.5 Календарный план инвестиций

Инвестиционный план, руб.	Итого	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
<b>Базовые статьи инвестиций</b>	<b>5 065 000</b>	<b>483 333</b>	<b>1 699 667</b>	<b>1 762 167</b>	<b>928 833</b>	<b>95 500</b>	<b>95 500</b>
Приобретение оборудования	2 500 000	0	833 333	833 333	833 333	0	0
Депозит по аренде на первые 3 месяца	150 000	150 000	0	0	0	0	0
Ремонт и отделка помещения	1 000 000	333 333	333 333	333 333	0	0	0
Закупка товара	1 000 000	0	500 000	500 000	0	0	0
Подготовительные работы (в том числе получение лицензии)	250 000	0	0	62 500	62 500	62 500	62 500
Первоначальный маркетинг	165 000	0	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000
<b>Инвестиции в запас денежных средств</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Запас денег на покрытие кассовых разрывов	0	0	0	0	0	0	0
<b>Итого</b>	<b>5 065 000</b>	<b>483 333</b>	<b>1 699 667</b>	<b>1 762 167</b>	<b>928 833</b>	<b>95 500</b>	<b>95 500</b>
<b>Итого накопительным итогом</b>		<b>483 333</b>	<b>2 183 000</b>	<b>3 945 167</b>	<b>4 874 000</b>	<b>4 969 500</b>	<b>5 065 000</b>

Так, основная часть вложений будет освоена в течение первых трех месяцев инвестиционного периода. Ниже это отображено на графике.



Рисунок 5.2 Динамика инвестиционных вложений



Таким образом, общая потребность в инвестициях по проекту составляет порядка 5 млн рублей, большая часть из которых будет направлена на приобретение оборудования и закупку товара для реализации.

## 6. Прогноз текущих затрат

### 6.1 Потребность в персонале

Для организации деятельности офтальмологического центра потребуется персонал.

Таблица 6.1 Персонал

Должность	Количество
Директор (глав.врач)	1
Врач-офтальмолог	1
Оптик-оптометрист	1
Администратор	1
Медсестра	1
Оптик-консультант	2
<b>Итого</b>	<b>7</b>

Исходя из этого были рассчитаны расходы на содержание персонала с учетом социальных взносов по оплате труда (30%). Результаты представлены ниже.

Таблица 6.2 Ежемесячный фонд оплаты труда

Должность	Количество	Зароботная плата	Итого заработная плата	Налоги на ЗП	ИТОГО ЗП+НАЛОГИ
Директор (глав.врач)	1	40 000	40 000	13 600	53 600
Врач-офтальмолог	1	75 000	75 000	25 500	100 500
Оптик-оптометрист	1	35 000	35 000	11 900	46 900
Администратор	1	25 000	25 000	8 500	33 500
Медсестра	1	25 000	25 000	8 500	33 500
Оптик-консультант	2	25 000	50 000	17 000	67 000
<b>Итого</b>	<b>7</b>		<b>250 000</b>	<b>85 000</b>	<b>335 000</b>

Общие расходы на оплату труда в месяц составят порядка 335 тыс. рублей.



## 6.2 Потребность в прочих постоянных расходах

Исходя из примерной потребности в прочих материальных затратах были определены величины расходы.

Для организации деятельности офтальмологического центра также потребуется нести постоянные расходы по следующим направлениям:

- Аренда помещения;
- Клининг (аутсорсинг);
- Коммерческие расходы;
- Маркетинг;
- Прочие расходы;
- Налоги и сборы.

Таблица 6.3 Потребность в прочих постоянных ежемесячных расходах

Сводные данные по постоянным расходам	руб. в месяц
Персонал	335 000
Аренда помещения	50 000
Клининг (аутсорсинг)	15 000
Коммерческие расходы	10 000
Реклама	50 000
Прочие расходы, 5% от прочих	23 000
<b>Итого расходы</b>	<b>483 000</b>

Так, на аренду планируется выделять порядка 50 тыс. рублей в месяц, маркетинг – 50 тыс. рублей, на клининг - 15 тыс. рублей, коммерческие расходы – 10 тыс. рублей и т.д.

## 6.3 Потребность в переменных расходах

Для организации деятельности офтальмологического центра также потребуется нести переменные расходы по следующим направлениям:

- Приобретение товаров у поставщиков для последующей реализации;
- Приобретение комплектующих и материалов для осуществления услуг по сборке очков.

Таблица 6.4 Потребность в переменных ежемесячных расходах

*Доля цены закупки в розничной цене*

Показатель	Доля в цене
Очковые линзы	40%
Оправы	35%
МКЛ	45%
Ортолинзы	40%
Аксессуары	30%
Услуги по сборке очков	20%

Доля затрат на закупку товаров и материалов в цене указана в таблице выше.

#### 6.4 **Общий план переменных и постоянных расходов**

Так, с учетом потребности в переменных и постоянных расходах был сформирован план расходов офтальмологического центра на каждый месяц планового периода. В годовом выражении план представлен ниже.





Таблица 6.5 План расходов офтальмологического центра в годовом выражении, рублей

Прогноз расходов в денежном выражении по годам, долл.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого
<b>Переменные расходы</b>	<b>3 928 575</b>	<b>8 097 675</b>	<b>9 621 000</b>	<b>9 621 000</b>	<b>9 621 000</b>	<b>40 889 250</b>
Очковые линзы	2 058 000	4 242 000	5 040 000	5 040 000	5 040 000	21 420 000
Оправы	771 750	1 590 750	1 890 000	1 890 000	1 890 000	8 032 500
МКЛ	330 750	681 750	810 000	810 000	810 000	3 442 500
Ортолинзы	470 400	969 600	1 152 000	1 152 000	1 152 000	4 896 000
Аксессуары	165 375	340 875	405 000	405 000	405 000	1 721 250
Услуги по сборке очков	132 300	272 700	324 000	324 000	324 000	1 377 000
<b>Постоянные расходы</b>	<b>4 347 000</b>	<b>5 796 000</b>	<b>5 796 000</b>	<b>5 796 000</b>	<b>5 796 000</b>	<b>27 531 000</b>
Персонал	3 015 000	4 020 000	4 020 000	4 020 000	4 020 000	19 095 000
Аренда помещения	450 000	600 000	600 000	600 000	600 000	2 850 000
Клининг (аутсорсинг)	135 000	180 000	180 000	180 000	180 000	855 000
Коммерческие расходы	90 000	120 000	120 000	120 000	120 000	570 000
Реклама	450 000	600 000	600 000	600 000	600 000	2 850 000
Прочие расходы, 5% от прочих	207 000	276 000	276 000	276 000	276 000	1 311 000
<b>Итого расходы</b>	<b>8 275 575</b>	<b>13 893 675</b>	<b>15 417 000</b>	<b>15 417 000</b>	<b>15 417 000</b>	<b>68 420 250</b>

Так, во первый год сумма расходов составит порядка 8,3 млн рублей, во второй год сумма расходов составит 13,9 млн рублей, далее согласно таблице.

## 6.5 Налоги

Предприятие будет плательщиком следующих налогов: УСН по услугам и патент по продаже товаров.

Для ИП также предполагается уплата взносов в ПФР и ФОМС за себя.

Таблица 6.6 Виды налогов

Налоги	В год	Комментарии
УСН	6%	от доходов
Патент	6%	от фиксированной величины

Исходя из этих критериев были рассчитаны суммы расходов на оплату налогов и сборов за весь период планирования. Результаты приведены в таблице ниже.



Таблица 6.7 План затрат по налогам и сборам

Налоги	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого
УСН	63 468	339 938	412 958	381 168	367 179	1 564 711
Платежи в ФОМС и ПФР по ИП	32 416	63 700	107 712	121 701	121 701	447 230
Налог по патенту на продажи товаров - ИМН	135 000	180 000	180 000	180 000	180 000	855 000
<b>Итого</b>	<b>230 884</b>	<b>583 638</b>	<b>700 670</b>	<b>682 869</b>	<b>668 880</b>	<b>2 866 941</b>

Так, в первый год сумма налогов составит 0,23 млн рублей, во второй год сумма налогов составит 0,6 млн рублей, в третий год – 0,7 млн рублей, далее согласно таблице.

## 7. Финансовый план

### 7.1 Финансирование проекта

Для финансирования основного и оборотного капитала будут использоваться собственные средства инвесторов. Общая сумма инвестиций проекта – 5 млн рублей.

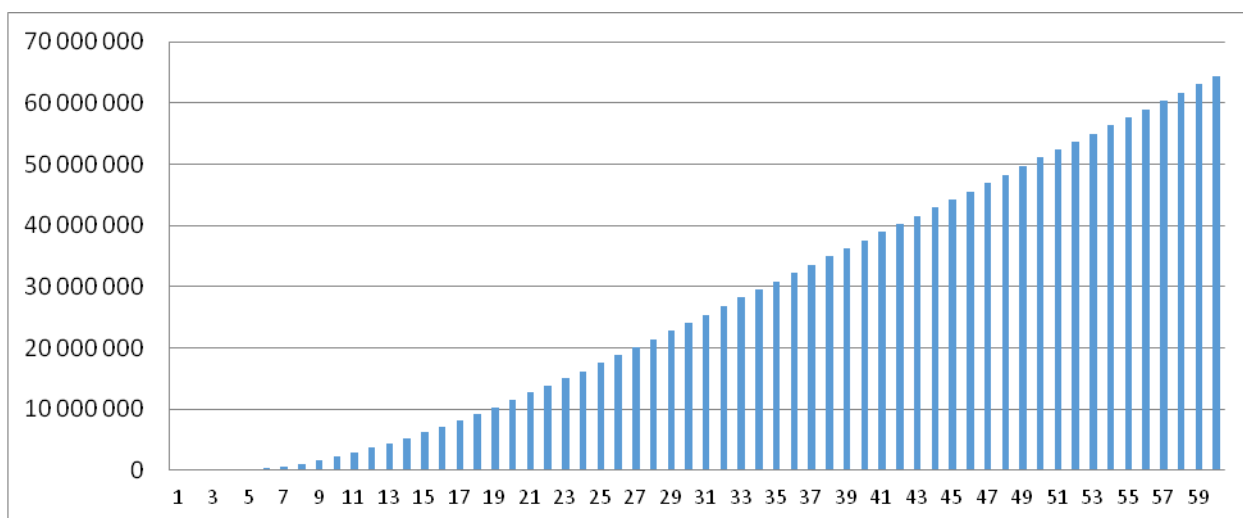
### 7.2 Прогноз прибылей (убытков)

На основе данных финансовой модели был составлен Отчет о прибылях и убытках для всего периода планирования работы компании.

Положительное значение EBITDA (прибыль до уплаты процентов, налогов, амортизации) будет достигнуто в 4 месяце проекта (первый месяц операционного периода), в дальнейшем также наблюдаются положительные значения по EBITDA, прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

Динамика изменения чистой прибыли по годам приведена ниже.

Рисунок 7.1 Динамика чистой прибыли накопленным итогом, рублей



Прогноз отчета о прибылях и убытках со значениями в годовом выражении представлен ниже.



Таблица 7.1 Отчет о прибылях и убытках, в годовом выражении

ОПИУ	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого
Выручка	12 160 150	26 974 350	32 178 000	32 178 000	32 178 000	135 668 500
Переменные расходы	3 928 575	8 097 675	9 621 000	9 621 000	9 621 000	40 889 250
<b>Маржинальная прибыль</b>	<b>8 231 575</b>	<b>18 876 675</b>	<b>22 557 000</b>	<b>22 557 000</b>	<b>22 557 000</b>	<b>94 779 250</b>
Расходы	4 347 000	5 796 000	5 796 000	5 796 000	5 796 000	27 531 000
<b>EBITDA</b>	<b>3 884 575</b>	<b>13 080 675</b>	<b>16 761 000</b>	<b>16 761 000</b>	<b>16 761 000</b>	<b>67 248 250</b>
Налоги	230 884	583 638	700 670	682 869	668 880	2 866 941
УСН	63 468	339 938	412 958	381 168	367 179	1 564 711
Налог по патенту на продажи товаров - ИМН	135 000	180 000	180 000	180 000	180 000	855 000
ПФР за себя	32 416	63 700	107 712	121 701	121 701	447 230
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 653 691</b>	<b>12 497 037</b>	<b>16 060 330</b>	<b>16 078 131</b>	<b>16 092 120</b>	<b>64 381 309</b>
<b>Прибыль накопленным итогом</b>	<b>3 653 691</b>	<b>16 150 728</b>	<b>32 211 058</b>	<b>48 289 189</b>	<b>64 381 309</b>	

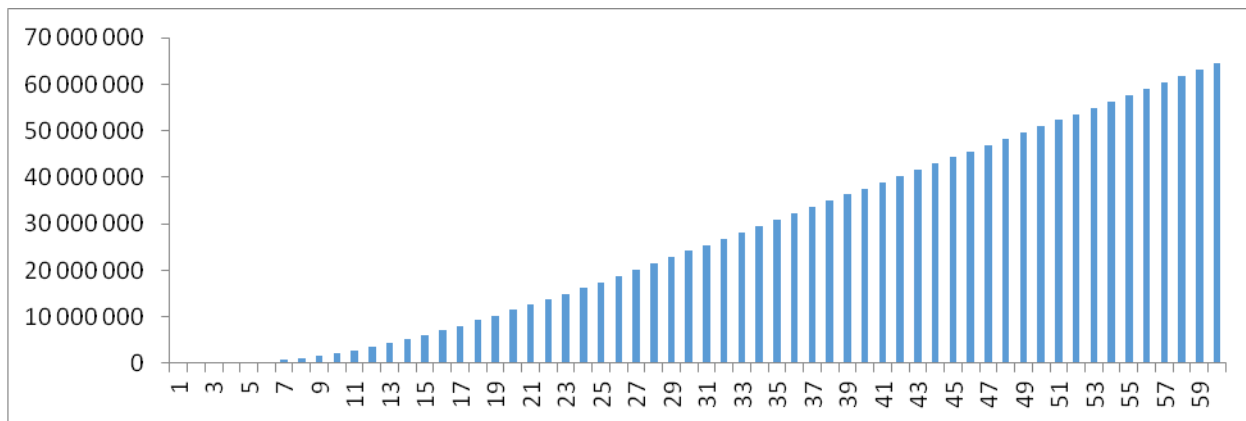
Так, за первый год работы компании значение EBITDA составит 3 885 тыс. рублей, чистая прибыль 3 654 тыс. рублей, за второй год EBITDA – 13 081 тыс. рублей, чистая прибыль – 12 497 тыс. рублей, далее согласно таблице.



### 7.3 Прогноз движения денежных средств

Положительный денежный поток фиксируется уже в 4 месяц проекта (первый месяц операционной деятельности). Накопительным итогом денежный поток от деятельности комплекса составит за 5 лет 64 млн рублей, что отображено на графике ниже.

Рисунок 7.2 Денежные средства на счету компании



Подробный отчет о Движении денежных средств приведен в Приложении к настоящему документу.



Таблица 7.2 Отчет о движении денежных средств за по годам, рублей

Основная деятельность	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого
<b>Поступления от основной деятельности</b>	<b>12 160 150</b>	<b>26 974 350</b>	<b>32 178 000</b>	<b>32 178 000</b>	<b>32 178 000</b>	<b>135 668 500</b>
Медицинские услуги	1 686 400	5 385 600	6 528 000	6 528 000	6 528 000	26 656 000
Очковые линзы	5 145 000	10 605 000	12 600 000	12 600 000	12 600 000	53 550 000
Оправы	2 205 000	4 545 000	5 400 000	5 400 000	5 400 000	22 950 000
МКЛ	735 000	1 515 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	7 650 000
Ортолинзы	1 176 000	2 424 000	2 880 000	2 880 000	2 880 000	12 240 000
Аксессуары	551 250	1 136 250	1 350 000	1 350 000	1 350 000	5 737 500
Услуги по сборке очков	661 500	1 363 500	1 620 000	1 620 000	1 620 000	6 885 000
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	<b>8 506 459</b>	<b>14 477 313</b>	<b>16 117 670</b>	<b>16 099 869</b>	<b>16 085 880</b>	<b>71 287 191</b>
<b>Переменные расходы</b>	<b>3 928 575</b>	<b>8 097 675</b>	<b>9 621 000</b>	<b>9 621 000</b>	<b>9 621 000</b>	<b>40 889 250</b>
Персонал	3 015 000	4 020 000	4 020 000	4 020 000	4 020 000	19 095 000
Аренда помещения	450 000	600 000	600 000	600 000	600 000	2 850 000
Клининг (аутсорсинг)	135 000	180 000	180 000	180 000	180 000	855 000
Коммерческие расходы	90 000	120 000	120 000	120 000	120 000	570 000
Реклама	450 000	600 000	600 000	600 000	600 000	2 850 000
Прочие расходы, 5% от прочих	207 000	276 000	276 000	276 000	276 000	1 311 000
<b>Налоги:</b>	<b>230 884</b>	<b>583 638</b>	<b>700 670</b>	<b>682 869</b>	<b>668 880</b>	<b>2 866 941</b>
<i>УСН</i>	<i>63 468</i>	<i>339 938</i>	<i>412 958</i>	<i>381 168</i>	<i>367 179</i>	<i>1 564 711</i>
<i>Налог по патенту на продажи товаров - ИМН</i>	<i>135 000</i>	<i>180 000</i>	<i>180 000</i>	<i>180 000</i>	<i>180 000</i>	<i>855 000</i>
<i>ПФР за себя</i>	<i>32 416</i>	<i>63 700</i>	<i>107 712</i>	<i>121 701</i>	<i>121 701</i>	<i>447 230</i>
<b>Сальдо от осн. Деятельности</b>	<b>3 653 691</b>	<b>12 497 037</b>	<b>16 060 330</b>	<b>16 078 131</b>	<b>16 092 120</b>	<b>64 381 309</b>
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>3 653 691</b>	<b>16 150 728</b>	<b>32 211 058</b>	<b>48 289 189</b>	<b>64 381 309</b>	

<b>Инвестиционная деятельность</b>	<b>1 год</b>	<b>2 год</b>	<b>3 год</b>	<b>4 год</b>	<b>5 год</b>	<b>Итого</b>
<b>Поступления от инвестиционной деятельности</b>	<b>5 065 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5 065 000</b>
Выбытия от инвестиционной деятельности	5 065 000	0	0	0	0	5 065 000
Сальдо по инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Сальдо накопленным итогом	0	0	0	0	0	
<b>Финансовая деятельность</b>						<b>0</b>
Поступление по финансовой деятельности (кредитование)	0	0	0	0	0	0
Выбытия	0	0	0	0	0	0
Сальдо по финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0
Сальдо накопленным итогом	0	0	0	0	0	0
<b>Остаток ДС на начало периода</b>	<b>0</b>	<b>3 653 691</b>	<b>16 150 728</b>	<b>32 211 058</b>	<b>48 289 189</b>	64 381 309
Итого поступлений	17 225 150	26 974 350	32 178 000	32 178 000	32 178 000	140 733 500
Итого выбытий	13 571 459	14 477 313	16 117 670	16 099 869	16 085 880	76 352 191
Остаток ДС на конец периода	3 653 691	16 150 728	32 211 058	48 289 189	64 381 309	
<b>Денежный поток от проекта</b>	<b>3 653 691</b>	<b>12 497 037</b>	<b>16 060 330</b>	<b>16 078 131</b>	<b>16 092 120</b>	<b>64 381 309</b>
<b>Денежный поток накопленным итогом</b>	<b>3 653 691</b>	<b>16 150 728</b>	<b>32 211 058</b>	<b>48 289 189</b>	<b>64 381 309</b>	

Так, сальдо за первый год составит 3,7 млн рублей, за второй год 12,5 млн рублей, за третий год – 16 млн рублей и т.д. Денежный поток накопленным итогом за 5 лет должен составить порядка 64 млн рублей.

## 7.4 Финансовый анализ

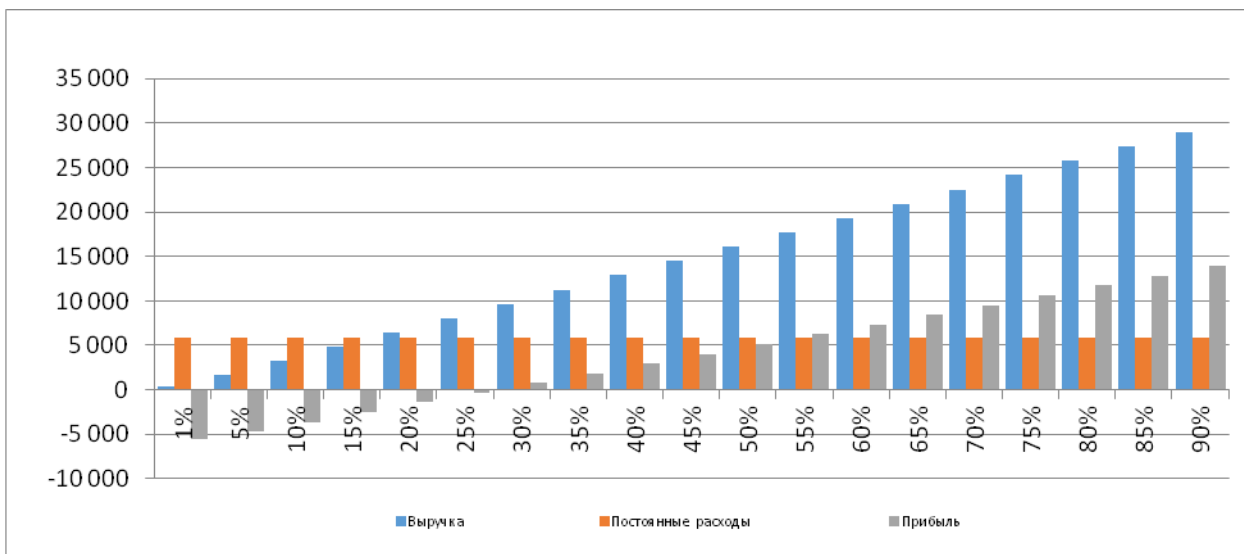
Рентабельность деятельности возрастает с ростом объемов продаж, в среднем за весь период планирования рентабельность составит 50%. Прочие показатели финансового анализа представлены ниже.

Рисунок 7.3 Показатели финансового анализа

Финансовые показатели	В год
<b>Показатели первого уровня (для пятого года)</b>	
Доходы, руб. в год	32 178 000
Расходы, руб. в год	15 417 000
Налоги, руб. в год	668 880
Денежный поток, руб. в год	16 092 120
Безубыточность, %	27%
<b>Показатели второго уровня (для пятого года)</b>	
Рентабельность продаж ( Денежный поток по операционной деятельности делить на Доходы), % для годовых значений	50%
ЕВITDA (Выручка минус все расходы), руб. в год	16 761 000
Operation Expense Ratio (коэф-т операционных расходов)	48%
<b>Показатели третьего уровня (для пятого года)</b>	
Денежный поток с 1 работника в год, руб.	4 596 857

Точка безубыточности показывает, каким должен быть объем продаж компании при прогнозируемом уровне затрат для получения нулевой прибыли от проекта. Точка безубыточности проекта составляет 27%, в денежном выражении – 8,8 млн рублей, то есть отрицательное значение прибыли может быть достигнуто только при снижении объемов выручки более, чем на 73%, что является хорошим показателем.

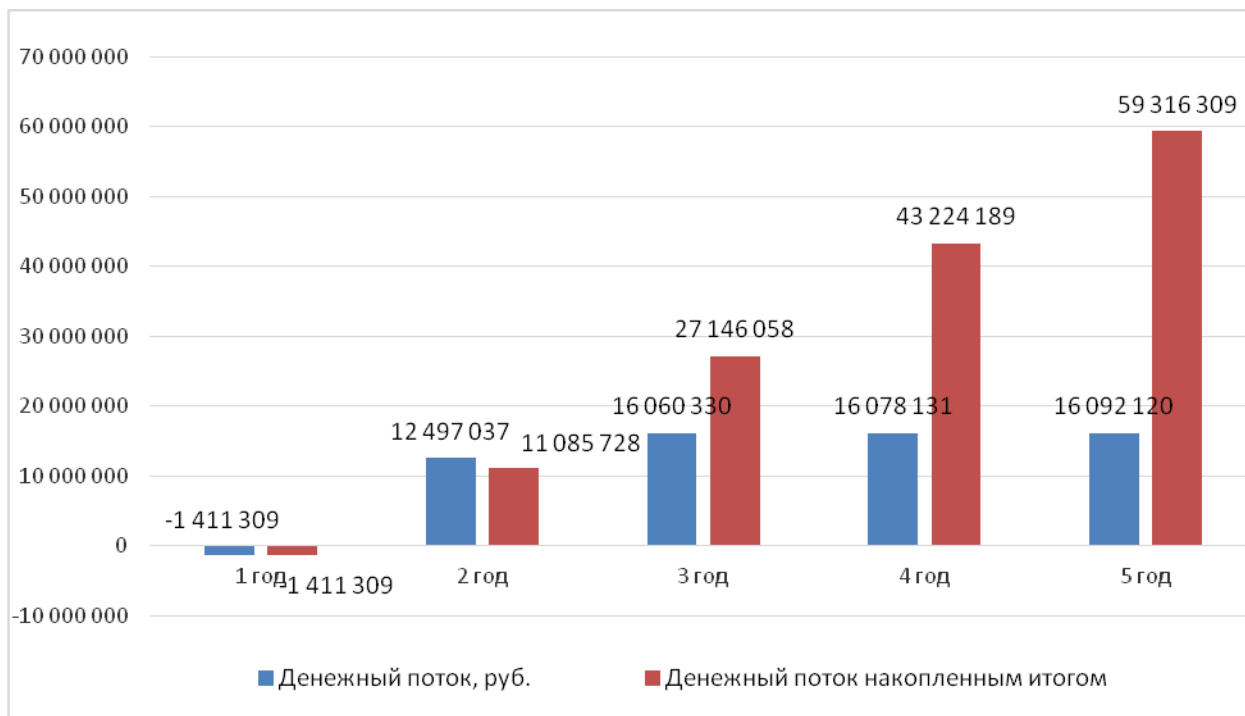
Рисунок 7.4 Расчет точки безубыточности, руб.



### 7.5 Инвестиционный анализ

Для оценки эффективности настоящего проекта был осуществлен расчет инвестиционных показателей. Свободный денежный поток, используемый для расчета показателей приведен на рисунке ниже.

Рисунок 7.5 Свободный денежный поток компании для расчета инвестиционных показателей (по проекту в целом)



По проекту ставка дисконтирования принята в размере 16,19%, была определена с использованием метода кумулятивного построения. В качестве безрисковой ставки используется средняя ставка по гос. облигациям со сроком гашения 5 лет, она составляет 12,69%. Надбавка за риск составила 2,5%: размер компании – 0,5%, производственная и территориальная диверсификация – 0,5%, диверсификация клиентуры – 0,5%, финансовая структура – 0,5%, рентабельность предприятия и прогнозируемость доходов – 0,5%.

Таблица 7.3 Определение надбавки за риск для расчета ставки дисконтирования

Факторы и их градация	Прирост премии за риск, %	По проекту, %
Размер компании	0 - 3	0,50%
Производственная и территориальная диверсификация	0 - 3	0,50%
Диверсификация клиентуры	0 - 4	0,50%
Финансовая структура	0 - 5	0,50%
Рентабельность предприятия и прогнозируемость доходов	0 - 5	0,50%
Качество управления	0 - 5	0,00%
Прочие риски	0 - 5	0,00%
Итого		2,50%

Ниже приведены итоговые показатели эффективности проекта.

Таблица 7.4 Итоговые показатели эффективности деятельности

**ЧДД (DCF), руб. 36 801 237**

Показатель	Значение
Норма дисконта	16,19%
Ставка дисконта % в мес.	1,26%
Срок окупаемости (payback period) , мес.	13
Срок окупаемости (payback period), лет	1,08
ВНД (IRR), % в мес.	11,67%
ВНД (IRR), % в год	140,05%
Стоимость создаваемого бизнеса в конце срока планирования	99 395 429
ЧДД (NPV) с учетом продажи бизнеса в конце	83 739 029
ВНД (IRR) с учетом продажи бизнеса в конце	11,90%
ВНД (IRR) с учетом продажи бизнеса в конце, в год	142,85%
ROI (доход-вложения)/вложения x 100%	1171,10%

Таким образом, срок окупаемости проекта составит 1,08 лет (13 месяца), Внутренняя норма доходности составит 140%, Чистый дисконтированный доход составит 37 млн рублей, а с учетом продажи бизнеса в конце 84 млн рублей. Стоимость создаваемого бизнеса в конце срока планирования



составит 99 млн рублей. На основе полученных инвестиционных показателей можно сделать вывод о высокой эффективности проекта и целесообразности его реализации.

## Приложения



## Отчет о движении денежных средств

Основная деятельность	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
<b>Поступления от основной деятельности</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>855 000</b>	<b>1 068 750</b>	<b>1 068 750</b>	<b>1 231 950</b>	<b>1 286 350</b>	<b>1 554 500</b>	<b>1 608 900</b>	<b>1 608 900</b>	<b>1 877 050</b>
Медицинские услуги	-	-	-	-	-	-	200	600	000	400	400	800
Очковые линзы	-	-	-	000	000	000	000	000	000	000	000	000
Оправы	-	-	-	000	000	000	000	000	000	000	000	000
МКЛ	-	-	-	000	000	000	000	000	000	000	000	000
Ортолинзы	-	-	-	000	000	000	000	000	000	000	000	000
Аксессуары	-	-	-	000	250	250	250	250	500	500	500	750
Услуги по сборке очков	-	-	-	000	500	500	500	500	000	000	000	500
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>822 302</b>	<b>902 477</b>	<b>902 477</b>	<b>913 817</b>	<b>902 477</b>	<b>982 652</b>	<b>1 034 780</b>	<b>982 652</b>	<b>1 062 827</b>
<b>Переменные расходы</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>320 700</b>	<b>400 875</b>	<b>400 875</b>	<b>400 875</b>	<b>400 875</b>	<b>481 050</b>	<b>481 050</b>	<b>481 050</b>	<b>561 225</b>
Персонал	0	0	0	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000
Аренда помещения	0	0	0	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Клининг (аутсорсинг)	0	0	0	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Коммерческие расходы	0	0	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	0	0	0	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Прочие расходы, 5% от прочих	0	0	0	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000
<b>Налоги:</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>29 942</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>70 730</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>
<i>УСН</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>11 340</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>52 128</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Налог по патенту на продажи товаров - ИМН</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>
<i>ПФР за себя</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>
<b>Сальдо от осн. деятельности</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>32 698</b>	<b>166 273</b>	<b>166 273</b>	<b>318 133</b>	<b>383 873</b>	<b>571 848</b>	<b>574 120</b>	<b>626 248</b>	<b>814 223</b>
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>32 698</b>	<b>198 972</b>	<b>365 245</b>	<b>683 378</b>	<b>1 067 251</b>	<b>1 639 100</b>	<b>2 213 220</b>	<b>2 839 468</b>	<b>3 653 691</b>

Инвестиционная деятельность	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Поступления от инвестиционной деятельности	483 333	1 699 667	1 762 167	928 833	95 500	95 500	0	0	0	0	0	0
Выбытия от инвестиционной деятельности	483 333	1 699 667	1 762 167	928 833	95 500	95 500	0	0	0	0	0	0
Сальдо по инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Финансовая деятельность	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Поступление по финансовой деятельности (кредитование)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выбытия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо по финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо накопленным итогом	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Остаток ДС на начало периода</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>32 698</b>	<b>198 972</b>	<b>365 245</b>	<b>683 378</b>	<b>1 067 251</b>	<b>1 639 100</b>	<b>2 213 220</b>	<b>2 839 468</b>
Итого поступлений	483 333	1 699 667	1 762 167	1 783 833	1 164 250	1 164 250	1 231 950	1 286 350	1 554 500	1 608 900	1 608 900	1 877 050
Итого выбытий	483 333	1 699 667	1 762 167	1 751 135	997 977	997 977	913 817	902 477	982 652	1 034 780	982 652	1 062 827
Остаток ДС на конец периода	0	0	0	32 698	198 972	365 245	683 378	1 067 251	1 639 100	2 213 220	2 839 468	3 653 691
Денежный поток от проекта	0	0	0	32 698	166 273	166 273	318 133	383 873	571 848	574 120	626 248	814 223
<b>Денежный поток накопленным итогом</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>32 698</b>	<b>198 972</b>	<b>365 245</b>	<b>683 378</b>	<b>1 067 251</b>	<b>1 639 100</b>	<b>2 213 220</b>	<b>2 839 468</b>	<b>3 653 691</b>

Основная деятельность	13 месяц	14 месяц	15 месяц	16 месяц	17 месяц	18 месяц	19 месяц	20 месяц	21 месяц	22 месяц	23 месяц	24 месяц
<b>Поступления от основной деятельности</b>	<b>1 877 050</b>	<b>1 877 050</b>	<b>2 090 800</b>	<b>2 145 200</b>	<b>2 145 200</b>	<b>2 358 950</b>	<b>2 413 350</b>	<b>2 413 350</b>	<b>2 413 350</b>	<b>2 413 350</b>	<b>2 413 350</b>	<b>2 413 350</b>
Медицинские услуги	380 800	380 800	380 800	435 200	435 200	435 200	489 600	489 600	489 600	489 600	489 600	489 600
Очковые линзы	735 000	735 000	840 000	840 000	840 000	945 000	945 000	945 000	945 000	945 000	945 000	945 000
Оправы	315 000	315 000	360 000	360 000	360 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000
МКЛ	105 000	105 000	120 000	120 000	120 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000
Ортолинзы	168 000	168 000	192 000	192 000	192 000	216 000	216 000	216 000	216 000	216 000	216 000	216 000
Аксессуары	78 750	78 750	90 000	90 000	90 000	101 250	101 250	101 250	101 250	101 250	101 250	101 250
Услуги по сборке очков	94 500	94 500	108 000	108 000	108 000	121 500	121 500	121 500	121 500	121 500	121 500	121 500
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	<b>1 107 817</b>	<b>1 062 827</b>	<b>1 163 481</b>	<b>1 229 366</b>	<b>1 143 002</b>	<b>1 223 177</b>	<b>1 321 763</b>	<b>1 223 177</b>	<b>1 223 177</b>	<b>1 333 175</b>	<b>1 223 177</b>	<b>1 223 177</b>
<b>Переменные расходы</b>	<b>561 225</b>	<b>561 225</b>	<b>641 400</b>	<b>641 400</b>	<b>641 400</b>	<b>721 575</b>	<b>721 575</b>	<b>721 575</b>	<b>721 575</b>	<b>721 575</b>	<b>721 575</b>	<b>721 575</b>
Персонал	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000
Аренда помещения	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Клининг (аутсорсинг)	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Коммерческие расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Прочие расходы, 5% от прочих	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000
<b>Налоги:</b>	<b>63 592</b>	<b>18 602</b>	<b>39 081</b>	<b>104 966</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>117 188</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>128 600</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>
<i>УСН</i>	<i>44 990</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>86 364</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>98 586</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>109 998</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Налог по патенту на продажи товаров - ИМН</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>
<i>ПФР за себя</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>24 081</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>
<b>Сальдо от осн. деятельности</b>	<b>769 233</b>	<b>814 223</b>	<b>927 319</b>	<b>915 834</b>	<b>1 002 198</b>	<b>1 135 773</b>	<b>1 091 587</b>	<b>1 190 173</b>	<b>1 190 173</b>	<b>1 080 175</b>	<b>1 190 173</b>	<b>1 190 173</b>
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>4 422 924</b>	<b>5 237 148</b>	<b>6 164 467</b>	<b>7 080 301</b>	<b>8 082 499</b>	<b>9 218 273</b>	<b>10 309 860</b>	<b>11 500 033</b>	<b>12 690 206</b>	<b>13 770 382</b>	<b>14 960 555</b>	<b>16 150 728</b>

Инвестиционная деятельность	13 месяц	14 месяц	15 месяц	16 месяц	17 месяц	18 месяц	19 месяц	20 месяц	21 месяц	22 месяц	23 месяц	24 месяц
Поступления от инвестиционной деятельности												
Выбытия от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо по инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Финансовая деятельность	13 месяц	14 месяц	15 месяц	16 месяц	17 месяц	18 месяц	19 месяц	20 месяц	21 месяц	22 месяц	23 месяц	24 месяц
Поступление по финансовой деятельности (кредитование)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выбытия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо по финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо накопленным итогом	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Остаток ДС на начало периода</b>	<b>3 653 691</b>	<b>4 422 924</b>	<b>5 237 148</b>	<b>6 164 467</b>	<b>7 080 301</b>	<b>8 082 499</b>	<b>9 218 273</b>	<b>10 309 860</b>	<b>11 500 033</b>	<b>12 690 206</b>	<b>13 770 382</b>	<b>14 960 555</b>
Итого поступлений	1 877 050	1 877 050	2 090 800	2 145 200	2 145 200	2 358 950	2 413 350	2 413 350	2 413 350	2 413 350	2 413 350	2 413 350
Итого выбытий	1 107 817	1 062 827	1 163 481	1 229 366	1 143 002	1 223 177	1 321 763	1 223 177	1 223 177	1 333 175	1 223 177	1 223 177
Остаток ДС на конец периода	4 422 924	5 237 148	6 164 467	7 080 301	8 082 499	9 218 273	10 309 860	11 500 033	12 690 206	13 770 382	14 960 555	16 150 728
Денежный поток от проекта	769 233	814 223	927 319	915 834	1 002 198	1 135 773	1 091 587	1 190 173	1 190 173	1 080 175	1 190 173	1 190 173
<b>Денежный поток накопленным итогом</b>	<b>4 422 924</b>	<b>5 237 148</b>	<b>6 164 467</b>	<b>7 080 301</b>	<b>8 082 499</b>	<b>9 218 273</b>	<b>10 309 860</b>	<b>11 500 033</b>	<b>12 690 206</b>	<b>13 770 382</b>	<b>14 960 555</b>	<b>16 150 728</b>

Основная деятельность	25 месяц	26 месяц	27 месяц	28 месяц	29 месяц	30 месяц	31 месяц	32 месяц	33 месяц	34 месяц	35 месяц	36 месяц
<b>Поступления от основной деятельности</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>
Медицинские услуги	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000
Очковые линзы	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000
Оправы	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000
МКЛ	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Ортолинзы	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Аксессуары	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500
Услуги по сборке очков	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	<b>1 349 650</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 367 843</b>	<b>1 425 572</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 425 572</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 425 572</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 303 352</b>
<b>Переменные расходы</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>
Персонал	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000
Аренда помещения	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Клининг (аутсорсинг)	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Коммерческие расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Прочие расходы, 5% от прочих	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000
<b>Налоги:</b>	<b>64 900</b>	<b>18 602</b>	<b>83 093</b>	<b>140 822</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>140 822</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>140 822</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>
<i>УСН</i>	<i>46 298</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>122 220</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>122 220</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>122 220</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Налог по патенту на продажи товаров - ИМН</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>
<i>ПФР за себя</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>68 093</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>
<b>Сальдо от осн. деятельности</b>	<b>1 331 850</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 313 657</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>17 482 578</b>	<b>18 860 727</b>	<b>20 174 384</b>	<b>21 430 312</b>	<b>22 808 460</b>	<b>24 186 609</b>	<b>25 442 537</b>	<b>26 820 685</b>	<b>28 198 833</b>	<b>29 454 762</b>	<b>30 832 910</b>	<b>32 211 058</b>
<b>Инвестиционная деятельность</b>	<b>25 месяц</b>	<b>26 месяц</b>	<b>27 месяц</b>	<b>28 месяц</b>	<b>29 месяц</b>	<b>30 месяц</b>	<b>31 месяц</b>	<b>32 месяц</b>	<b>33 месяц</b>	<b>34 месяц</b>	<b>35 месяц</b>	<b>36 месяц</b>
Поступления от инвестиционной деятельности												
Выбытия от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо по инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



Финансовая деятельность	25 месяц	26 месяц	27 месяц	28 месяц	29 месяц	30 месяц	31 месяц	32 месяц	33 месяц	34 месяц	35 месяц	36 месяц
Поступление по финансовой деятельности (кредитование)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выбытия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо по финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо накопленным итогом	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Остаток ДС на начало периода</b>	<b>16 150 728</b>	<b>17 482 578</b>	<b>18 860 727</b>	<b>20 174 384</b>	<b>21 430 312</b>	<b>22 808 460</b>	<b>24 186 609</b>	<b>25 442 537</b>	<b>26 820 685</b>	<b>28 198 833</b>	<b>29 454 762</b>	<b>30 832 910</b>
Итого поступлений	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500
Итого выбытий	1 349 650	1 303 352	1 367 843	1 425 572	1 303 352	1 303 352	1 425 572	1 303 352	1 303 352	1 425 572	1 303 352	1 303 352
Остаток ДС на конец периода	17 482 578	18 860 727	20 174 384	21 430 312	22 808 460	24 186 609	25 442 537	26 820 685	28 198 833	29 454 762	30 832 910	32 211 058
Денежный поток от проекта	1 331 850	1 378 148	1 313 657	1 255 928	1 378 148	1 378 148	1 255 928	1 378 148	1 378 148	1 255 928	1 378 148	1 378 148
<b>Денежный поток накопленным итогом</b>	<b>17 482 578</b>	<b>18 860 727</b>	<b>20 174 384</b>	<b>21 430 312</b>	<b>22 808 460</b>	<b>24 186 609</b>	<b>25 442 537</b>	<b>26 820 685</b>	<b>28 198 833</b>	<b>29 454 762</b>	<b>30 832 910</b>	<b>32 211 058</b>

Основная деятельность	37 месяц	38 месяц	39 месяц	40 месяц	41 месяц	42 месяц	43 месяц	44 месяц	45 месяц	46 месяц	47 месяц	48 месяц
<b>Поступления от основной деятельности</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>
Медицинские услуги	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000
Очковые линзы	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000
Оправы	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000
МКЛ	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Ортолинзы	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Аксессуары	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500
Услуги по сборке очков	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	<b>1 317 860</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 381 832</b>	<b>1 425 572</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 425 572</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 425 572</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 303 352</b>
<b>Переменные расходы</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>
Персонал	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000
Аренда помещения	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Клининг (аутсорсинг)	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Коммерческие расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Прочие расходы, 5% от прочих	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000
<b>Налоги:</b>	<b>33 110</b>	<b>18 602</b>	<b>97 082</b>	<b>140 822</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>140 822</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>140 822</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>
<i>УСН</i>	<i>14 508</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>122 220</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>122 220</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>122 220</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Налог по патенту на продажи товаров - ИМН</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>
<i>ПФР за себя</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>82 082</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>
<b>Сальдо от осн. деятельности</b>	<b>1 363 640</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 299 668</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>33 574 698</b>	<b>34 952 847</b>	<b>36 252 515</b>	<b>37 508 443</b>	<b>38 886 591</b>	<b>40 264 740</b>	<b>41 520 668</b>	<b>42 898 816</b>	<b>44 276 964</b>	<b>45 532 893</b>	<b>46 911 041</b>	<b>48 289 189</b>
<b>Инвестиционная деятельность</b>	<b>37 месяц</b>	<b>38 месяц</b>	<b>39 месяц</b>	<b>40 месяц</b>	<b>41 месяц</b>	<b>42 месяц</b>	<b>43 месяц</b>	<b>44 месяц</b>	<b>45 месяц</b>	<b>46 месяц</b>	<b>47 месяц</b>	<b>48 месяц</b>
Поступления от инвестиционной деятельности												
Выбытия от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо по инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Финансовая деятельность	37 месяц	38 месяц	39 месяц	40 месяц	41 месяц	42 месяц	43 месяц	44 месяц	45 месяц	46 месяц	47 месяц	48 месяц
Поступление по финансовой деятельности (кредитование)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выбытия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо по финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо накопленным итогом	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Остаток ДС на начало периода</b>	<b>32 211 058</b>	<b>33 574 698</b>	<b>34 952 847</b>	<b>36 252 515</b>	<b>37 508 443</b>	<b>38 886 591</b>	<b>40 264 740</b>	<b>41 520 668</b>	<b>42 898 816</b>	<b>44 276 964</b>	<b>45 532 893</b>	<b>46 911 041</b>
Итого поступлений	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500
Итого вычетов	1 317 860	1 303 352	1 381 832	1 425 572	1 303 352	1 303 352	1 425 572	1 303 352	1 303 352	1 425 572	1 303 352	1 303 352
Остаток ДС на конец периода	33 574 698	34 952 847	36 252 515	37 508 443	38 886 591	40 264 740	41 520 668	42 898 816	44 276 964	45 532 893	46 911 041	48 289 189
Денежный поток от проекта	1 363 640	1 378 148	1 299 668	1 255 928	1 378 148	1 378 148	1 255 928	1 378 148	1 378 148	1 255 928	1 378 148	1 378 148
<b>Денежный поток накопленным итогом</b>	<b>33 574 698</b>	<b>34 952 847</b>	<b>36 252 515</b>	<b>37 508 443</b>	<b>38 886 591</b>	<b>40 264 740</b>	<b>41 520 668</b>	<b>42 898 816</b>	<b>44 276 964</b>	<b>45 532 893</b>	<b>46 911 041</b>	<b>48 289 189</b>

Основная деятельность	49 месяц	50 месяц	51 месяц	52 месяц	53 месяц	54 месяц	55 месяц	56 месяц	57 месяц	58 месяц	59 месяц	60 месяц
<b>Поступления от основной деятельности</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>	<b>2 681 500</b>
Медицинские услуги	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000	544 000
Очковые линзы	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000
Оправы	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000
МКЛ	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Ортолинзы	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Аксессуары	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500	112 500
Услуги по сборке очков	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000	135 000
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	<b>1 303 871</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 381 832</b>	<b>1 425 572</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 425 572</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 425 572</b>	<b>1 303 352</b>	<b>1 303 352</b>
<b>Переменные расходы</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>	<b>801 750</b>
Персонал	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000	335 000
Аренда помещения	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Клининг (аутсорсинг)	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Коммерческие расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Реклама	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Прочие расходы, 5% от прочих	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000
<b>Налоги:</b>	<b>19 121</b>	<b>18 602</b>	<b>97 082</b>	<b>140 822</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>140 822</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>	<b>140 822</b>	<b>18 602</b>	<b>18 602</b>
<i>УСН</i>	<i>519</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>122 220</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>122 220</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>122 220</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Налог по патенту на продажи товаров - ИМН</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>	<i>15 000</i>
<i>ПФР за себя</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>82 082</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>	<i>3 602</i>
<b>Сальдо от осн. деятельности</b>	<b>1 377 629</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 299 668</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>49 666 818</b>	<b>51 044 967</b>	<b>52 344 635</b>	<b>53 600 563</b>	<b>54 978 711</b>	<b>56 356 860</b>	<b>57 612 788</b>	<b>58 990 936</b>	<b>60 369 084</b>	<b>61 625 013</b>	<b>63 003 161</b>	<b>64 381 309</b>

Инвестиционная деятельность	49 месяц	50 месяц	51 месяц	52 месяц	53 месяц	54 месяц	55 месяц	56 месяц	57 месяц	58 месяц	59 месяц	60 месяц
Поступления от инвестиционной деятельности												
Выбытия от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо по инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

<b>Сальдо накопленным итогом</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Финансовая деятельность</b>	<b>49 месяц</b>	<b>50 месяц</b>	<b>51 месяц</b>	<b>52 месяц</b>	<b>53 месяц</b>	<b>54 месяц</b>	<b>55 месяц</b>	<b>56 месяц</b>	<b>57 месяц</b>	<b>58 месяц</b>	<b>59 месяц</b>	<b>60 месяц</b>	
Поступление по финансовой деятельности (кредитование)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выбытия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо по финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо накопленным итогом	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Остаток ДС на начало периода</b>	<b>48 289 189</b>	<b>49 666 818</b>	<b>51 044 967</b>	<b>52 344 635</b>	<b>53 600 563</b>	<b>54 978 711</b>	<b>56 356 860</b>	<b>57 612 788</b>	<b>58 990 936</b>	<b>60 369 084</b>	<b>61 625 013</b>	<b>63 003 161</b>	<b>63 003 161</b>
Итого поступлений	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500
Итого выбытий	1 303 871	1 303 352	1 381 832	1 425 572	1 303 352	1 303 352	1 425 572	1 303 352	1 303 352	1 425 572	1 303 352	1 303 352	1 303 352
Остаток ДС на конец периода	49 666 818	51 044 967	52 344 635	53 600 563	54 978 711	56 356 860	57 612 788	58 990 936	60 369 084	61 625 013	63 003 161	64 381 309	64 381 309
Денежный поток от проекта	1 377 629	1 378 148	1 299 668	1 255 928	1 378 148	1 378 148	1 255 928	1 378 148	1 378 148	1 255 928	1 378 148	1 378 148	1 378 148
<b>Денежный поток накопленным итогом</b>	<b>49 666 818</b>	<b>51 044 967</b>	<b>52 344 635</b>	<b>53 600 563</b>	<b>54 978 711</b>	<b>56 356 860</b>	<b>57 612 788</b>	<b>58 990 936</b>	<b>60 369 084</b>	<b>61 625 013</b>	<b>63 003 161</b>	<b>64 381 309</b>	<b>64 381 309</b>

## Отчет о прибылях и убытках

ОПИУ	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Выручка	855 000	1 068 750	1 068 750	1 231 950	1 286 350	1 554 500	1 608 900	1 608 900	1 877 050
Переменные расходы	320 700	400 875	400 875	400 875	400 875	481 050	481 050	481 050	561 225
<b>Маржинальная прибыль</b>	<b>534 300</b>	<b>667 875</b>	<b>667 875</b>	<b>831 075</b>	<b>885 475</b>	<b>1 073 450</b>	<b>1 127 850</b>	<b>1 127 850</b>	<b>1 315 825</b>
Расходы	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000
<b>ЕВИТДА</b>	<b>51 300</b>	<b>184 875</b>	<b>184 875</b>	<b>348 075</b>	<b>402 475</b>	<b>590 450</b>	<b>644 850</b>	<b>644 850</b>	<b>832 825</b>
Налоги	18 602	18 602	18 602	29 942	18 602	18 602	70 730	18 602	18 602
УСН	0	0	0	11 340	0	0	52 128	0	0
Налог по патенту на продажи товаров - ИМН	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
ПФР за себя	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602
<b>Чистая прибыль</b>	<b>32 698</b>	<b>166 273</b>	<b>166 273</b>	<b>318 133</b>	<b>383 873</b>	<b>571 848</b>	<b>574 120</b>	<b>626 248</b>	<b>814 223</b>
<b>Прибыль накопленным итогом</b>	<b>32 698</b>	<b>198 972</b>	<b>365 245</b>	<b>683 378</b>	<b>1 067 251</b>	<b>1 639 100</b>	<b>2 213 220</b>	<b>2 839 468</b>	<b>3 653 691</b>

ОПИУ	13 месяц	14 месяц	15 месяц	16 месяц	17 месяц	18 месяц	19 месяц	20 месяц	21 месяц	22 месяц	23 месяц	24 месяц
Выручка	1 877 050	1 877 050	2 090 800	2 145 200	2 145 200	2 358 950	2 413 350	2 413 350	2 413 350	2 413 350	2 413 350	2 413 350
Переменные расходы	561 225	561 225	641 400	641 400	641 400	721 575	721 575	721 575	721 575	721 575	721 575	721 575
<b>Маржинальная прибыль</b>	<b>1 315 825</b>	<b>1 315 825</b>	<b>1 449 400</b>	<b>1 503 800</b>	<b>1 503 800</b>	<b>1 637 375</b>	<b>1 691 775</b>	<b>1 691 775</b>	<b>1 691 775</b>	<b>1 691 775</b>	<b>1 691 775</b>	<b>1 691 775</b>
Расходы	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000
<b>ЕВИТДА</b>	<b>832 825</b>	<b>832 825</b>	<b>966 400</b>	<b>1 020 800</b>	<b>1 020 800</b>	<b>1 154 375</b>	<b>1 208 775</b>	<b>1 208 775</b>	<b>1 208 775</b>	<b>1 208 775</b>	<b>1 208 775</b>	<b>1 208 775</b>
Налоги	63 592	18 602	39 081	104 966	18 602	18 602	117 188	18 602	18 602	128 600	18 602	18 602
УСН	44 990	0	0	86 364	0	0	98 586	0	0	109 998	0	0
Налог по патенту на продажи товаров -	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000

<i>ИМН</i>												
<i>ПФР за себя</i>	3 602	3 602	24 081	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602
<b>Чистая прибыль</b>	<b>769 233</b>	<b>814 223</b>	<b>927 319</b>	<b>915 834</b>	<b>1 002 198</b>	<b>1 135 773</b>	<b>1 091 587</b>	<b>1 190 173</b>	<b>1 190 173</b>	<b>1 080 175</b>	<b>1 190 173</b>	<b>1 190 173</b>
<b>Прибыль накопленным итогом</b>	<b>4 422 924</b>	<b>5 237 148</b>	<b>6 164 467</b>	<b>7 080 301</b>	<b>8 082 499</b>	<b>9 218 273</b>	<b>10 309 860</b>	<b>11 500 033</b>	<b>12 690 206</b>	<b>13 770 382</b>	<b>14 960 555</b>	<b>16 150 728</b>

ОПИУ	25 месяц	26 месяц	27 месяц	28 месяц	29 месяц	30 месяц	31 месяц	32 месяц	33 месяц	34 месяц	35 месяц	36 месяц
Выручка	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500
Переменные расходы	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750
<b>Маржинальная прибыль</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>
Расходы	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000
<b>ЕБИТДА</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>
Налоги	64 900	18 602	83 093	140 822	18 602	18 602	140 822	18 602	18 602	140 822	18 602	18 602
<i>УСН</i>	46 298	0	0	122 220	0	0	122 220	0	0	122 220	0	0
<i>Налог по патенту на продажи товаров - ИМН</i>	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
<i>ПФР за себя</i>	3 602	3 602	68 093	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 331 850</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 313 657</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>
<b>Прибыль накопленным итогом</b>	<b>17 482 578</b>	<b>18 860 727</b>	<b>20 174 384</b>	<b>21 430 312</b>	<b>22 808 460</b>	<b>24 186 609</b>	<b>25 442 537</b>	<b>26 820 685</b>	<b>28 198 833</b>	<b>29 454 762</b>	<b>30 832 910</b>	<b>32 211 058</b>

ОПИУ	37 месяц	38 месяц	39 месяц	40 месяц	41 месяц	42 месяц	43 месяц	44 месяц	45 месяц	46 месяц	47 месяц	48 месяц
Выручка	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500
Переменные расходы	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750
<b>Маржинальная прибыль</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>
Расходы	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000
<b>ЕБИТДА</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>
Налоги	33 110	18 602	97 082	140 822	18 602	18 602	140 822	18 602	18 602	140 822	18 602	18 602

<i>УСН</i>	14 508	0	0	122 220	0	0	122 220	0	0	122 220	0	0
<i>Налог по патенту на продажи товаров - ИМН</i>	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
<i>ПФР за себя</i>	3 602	3 602	82 082	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 363 640</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 299 668</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>
<b>Прибыль накопленным итогом</b>	<b>33 574 698</b>	<b>34 952 847</b>	<b>36 252 515</b>	<b>37 508 443</b>	<b>38 886 591</b>	<b>40 264 740</b>	<b>41 520 668</b>	<b>42 898 816</b>	<b>44 276 964</b>	<b>45 532 893</b>	<b>46 911 041</b>	<b>48 289 189</b>

ОПНУ	49 месяц	50 месяц	51 месяц	52 месяц	53 месяц	54 месяц	55 месяц	56 месяц	57 месяц	58 месяц	59 месяц	60 месяц
Выручка	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500	2 681 500
Переменные расходы	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750	801 750
<b>Маржинальная прибыль</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>	<b>1 879 750</b>
Расходы	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000	483 000
<b>ЕВИТДА</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>	<b>1 396 750</b>
Налоги	19 121	18 602	97 082	140 822	18 602	18 602	140 822	18 602	18 602	140 822	18 602	18 602
<i>УСН</i>	519	0	0	122 220	0	0	122 220	0	0	122 220	0	0
<i>Налог по патенту на продажи товаров - ИМН</i>	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
<i>ПФР за себя</i>	3 602	3 602	82 082	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602	3 602
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 377 629</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 299 668</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 255 928</b>	<b>1 378 148</b>	<b>1 378 148</b>
<b>Прибыль накопленным итогом</b>	<b>49 666 818</b>	<b>51 044 967</b>	<b>52 344 635</b>	<b>53 600 563</b>	<b>54 978 711</b>	<b>56 356 860</b>	<b>57 612 788</b>	<b>58 990 936</b>	<b>60 369 084</b>	<b>61 625 013</b>	<b>63 003 161</b>	<b>64 381 309</b>