

БІЗНЕС-ПЛАН

Єдина Медична База



УГОДА ПРО КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ

Даний матеріал призначений для приватного використання. Бізнес-план подається на розгляд на конфіденційній основі виключно для прийняття рішення щодо фінансування проекту і не може бути використаний для копіювання або будь-яких інших цілей, а також передаватися третім особам.

Цитування, копіювання, публікація, продаж, розсилка по електронній пошті, а також поширення іншими засобами всього або частини даного матеріалу заборонені. Дані обмеження поширюються також на демонстраційні та скорочені версії документів.

ЗМІСТ

1.1. Короткий опис проекту

Проект має на меті створення підприємства, що розробить, а надалі буде модернізувати та підтримувати цифрову медичну базу даних (Єдину Медичну Базу), що міститиме:

1. Теоретичні знання в галузі медицини (розділ «База знань», міститиме інформацію про анатомію, хвороби, ліки, медичне обладнання тощо)
2. Медичні данні про людей (розділ «Пацієнт», міститиме всю медичну історію кожного пацієнта)
3. **Demo demo demo**

Підприємство матиме свій власний офіс, в якому будуть розміщені працівники та серверне обладнання. На другому етапі реалізації проекту серверна частина буде винесена у дата-центри (кожний сервер у країні про громадян якої в ньому містяться данні). Безпосереднє керівництво проектом буде здійснювати – директор проекту (ініціатор проекту).

Кількість працівників **demo demo demo**

1.2. Мета проекту

1. Створити зручну та ефективну систему збору, обробки та збереження медичної інформації.
2. Донести до суспільства необхідність об'єднання великих масивів інформації про хвороби і способи їх лікування, для створення нових ліків, а головне ефективних алгоритмів лікування.
3. Автоматизувати процес лікування та профілактики захворюваності, надати лікарям ефективний інструмент для роботи.
4. **Demo demo demo**

2. ОПИС РИНКУ

2.1. Опис галузі

Медицина - галузь наукової та практичної діяльності, що вивчає нормальні та патологічні процеси в організмі людини, різноманітні захворювання, патологічні стани, методи їх лікування, запобігання захворюванням та зміцнення здоров'я людини. Медицина одна з найважливіших галузей діяльності людства та має йти попереду в плані технічного забезпечення та внутрішньої комунікації.

2.2. Оцінка конкурентів

Всі конкуруючі проекти розділені на 2 категорії - знання про пацієнтів і знання про медицину. ЄМБ об'єднуватиме ці знання.

Конкурентами проекту умовно можна назвати локальні бази даних приватних клінік. Глобальних баз медичних даних в світі не існує.

Бази медичних знань представлені двома конкурентами:

eMedicine - відкрита база даних медичної інформації. Основана в 1996 двома докторами — Скотом Планцем и Ричардом Лейвлі. Складається з опису приблизно 6500 захворювань, що описані експертними групами.

UMKB — Об'єднана База Медичних Знань, представляє собою семантичну мережу, структуровану на основі медичних онтологій. В ній представлені знання з усіх галузей медицини.

Обидві бази є відкритими і можуть доповнити інформацію ЄМБ.

2.3. SWOT аналіз

Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища (SWOT-аналіз)

SWOT-аналіз:

S - strength - сила,

W - weakness - слабкість,

O - opportunity - можливість,

T - threat - загроза.

Застосовуваний для аналізу метод SWOT є досить широко визнаним підходом, що дозволяє провести спільне вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища.

Застосовуючи метод SWOT, вдається встановити лінії зв'язку між силою і слабкістю, які притаманні організації і зовнішніми погрозами і можливостями.

Сильні сторони:

1. ЄМБ буде розроблятися комерційною, а не державною структурою, що значно зменшить бюрократичні чинники, у десятки разів зменшить вартість робіт по її розробці, прискорить і спростить етапи впровадження.
2. ЄМБ від початку розробляється як загальносвітова база даних, з можливістю нескінченного доповнення та модернізації. По суті це своєрідне поєднання Facebook та Wikipedia у медичному світі.
3. ЄМБ є виключно добровільною – кожен лікар та кожен пацієнт добровільно приймає рішення користуватися йому базою чи ні.
4. ЄМБ міститиме всю необхідну інформацію для роботи лікаря на найвищому рівні, максимально захищатиме від прийняття невірних рішень.
5. Demo demo demo

Слабкі сторони:

1. Для роботи з базою кожен лікар повинен пройти курс навчання та бути акредитований.
2. Demo demo demo

Можливості:

1. Є можливість змінити світ на краще.

Загрози:

1. Втручання в проект, або тиск на проект з боку держав, медичного лобі, окремих фармацевтичних компаній.
2. Поява інших аналогічних проектів і розпорошення аудиторії лікарів та пацієнтів між ними.

3. ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

3.1. Обладнання

Для початку роботи потрібне базове оснащення офісу компанії

№	Оснащення офісу	од
1	Робоче місце працівника	
2	Сервер	
3	Оргтехніка	
4	Інші меблі	

Далі необхідне обладнання буде докуповуватися та встановлюватися за технічною потребою.

3.2. Опис технологічного процесу

Розробка ЄМБ буде здійснюватися виключно персоналом компанії (програмістами та залученими медичними фахівцями). Тестування продукту буде здійснюватися партнерськими медичними центрами м.Києва.

Впровадження ЄМБ буде здійснюватися шляхом підписання договору з приватними та державними клініками, науковими центрами тощо. Далі спеціалісти компанії будуть виїжджати на місце – встановлювати продукт, навчати та акредитувати персонал для роботи з ЄМБ.

4. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН

4.1. Організаційно - правова форма власності проекту

Організаційно-правовою формою власності компанії буде Товариство з Обмеженою Відповідальністю (ТОВ). Система оподаткування – загальна (18% від прибутку).

4.2. Організаційна структура проекту

Для організації діяльності даного проекту вибрана лінійно-функціональна організаційна структура.

5. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

5.1. Джерела інвестування проекту

Проект передбачається реалізовувати за рахунок інвестиційних коштів.

Загальний обсяг інвестицій складе 000 тисяч USD, з яких 000 тисяч – поточні витрати перших чотирьох років роботи проекту.

№	Прямі інвестиції	од	ціна	Всього, USD
1	Робоче місце працівника			
2	Сервер			
3	Оргтехніка			
4	Інші меблі			
	Всього прямих інвестицій			
	Покриття витрат до точки беззбитковості			
	Всього інвестицій			

5.2. План доходів і витрат

Доходи компанія зможе отримувати починаючи з третього року роботи. Доходи будуть формуватися з щомісячних оплат клініками та науковими центрами абонентської плати (сплачуватимуться клініками в розрахунку 5 USD/місяць з кожного лікаря, що має ліцензію ЄМБ; сплачуватимуться інститутами в розрахунку 5 USD/місяць з кожного науковця, що має ліцензію ЄМБ).

До витрат компанії слід віднести:

- Оренду офісу в м.Києві та комунальні платежі – до 000 USD в місяць
- Фонд заробітної плати:

1-6 місяць

Співробітник	у зміні	змін	всього	Ставка	загал зп	ЄСВ	Фонд ЗП
Директор проекту							
Головний програміст							
Програміст							
Медичний консультант							
Всього, USD							

Співробітник							
Директор							
Головний програміст							
Програміст							
Медичний консультант							
Менеджер / консультант							

Всього, USD							
<i>з 25-го місяця</i>							
Співробітник	у зміні	змін	всього	Ставка	загал зп	ЄСВ	Фонд ЗП
Директор							
Головний програміст							
Програміст							
Медичний консультант							
Менеджер / консультант							
Всього, USD							

- Бухгалтерський та юридичний супровід – до 00 USD в місяць
- Обслуговування техніки (ТО серверів) та інші витрати - до 00 USD в місяць

Таблиця 5.3-2. Прогноз надходжень і витрат (кеш-фло) на 2-ий рік роботи проекту

Період	1 рік роботи												Всього	
	Категорія	1 місяць	2 місяць	3 місяць	4 місяць	5 місяць	6 місяць	7 місяць	8 місяць	9 місяць	10 місяць	11 місяць		12 місяць
Упроваджено за місяць														
Всього упроваджено														
Абонплата для лікаря														
Категорія														
Постійні витрати, USD														
Оренда + комунальні платежі														
Фонд заробітної плати														
Бухгалтерський та юридичний супровід														
Обслуговування обладнання, офісу тощо														
Всього постійних витрат, USD														
Змінні витрати, USD														
Витрати на запровадження системи														
Всього змінних витрат, USD														
Всього витрат, USD														
Дохід														
Дохід з абонплати														
Всього дохід, USD														
Прибуток														
Амортизація														
Прибуток до оподаткування, USD														
Податок на прибуток (18%)														
Чистий прибуток (прибуток після оподаткування)														
Чистий грошовий потік, USD														
ЕВІТДА														
ЕВІТ														
Нерозподілений чистий прибуток, USD														
Консолідована сума, USD														

Таблиця 5.3-3. Прогноз надходжень і витрат (кеш-фло) на 3-ий рік роботи проекту

Період Категорія	1 рік роботи												Всього
	1 місяць	2 місяць	3 місяць	4 місяць	5 місяць	6 місяць	7 місяць	8 місяць	9 місяць	10 місяць	11 місяць	12 місяць	
Упроваджено за місяць													
Всього упроваджено													
Абонплата для лікаря													
Категорія													
Постійні витрати, USD													
Оренда + комунальні платежі													
Фонд заробітної плати													
Бухгалтерський та юридичний супровід													
Обслуговування обладнання, офісу тощо													
Всього постійних витрат, USD													
Змінні витрати, USD													
Обслуговування техніки та каналів інтернет													
Витрати на запровадження системи													
Всього змінних витрат, USD													
Всього витрат, USD													
Дохід													
Дохід з абонплати													
Всього дохід, USD													
Прибуток													
Амортизація													
Прибуток до оподаткування, USD													
Податок на прибуток (18%)													
Чистий прибуток (прибуток після оподаткування)													
Чистий грошовий потік, USD													
ЕВІТДА													
ЕВІТ													
Нерозподілений чистий прибуток, USD													
Консолідована сума, USD													

Таблиця 5.3-4. Прогноз надходжень і витрат (кеш-фло) на 4-ий рік роботи проекту

Період Категорія	1 рік роботи												Всього
	1 місяць	2 місяць	3 місяць	4 місяць	5 місяць	6 місяць	7 місяць	8 місяць	9 місяць	10 місяць	11 місяць	12 місяць	
Упроваджено за місяць													
Всього упроваджено													
Абонплата для лікаря													
Категорія													
Постійні витрати, USD													
Оренда + комунальні платежі													
Фонд заробітної плати													
Бухгалтерський та юридичний супровід													
Обслуговування обладнання, офісу тощо													
Всього постійних витрат, USD													
Змінні витрати, USD													
Обслуговування техніки та каналів інтернет													
Витрати на запровадження системи													
Всього змінних витрат, USD													
Всього витрат, USD													
Дохід													
Дохід з абонплати													
Всього дохід, USD													
Прибуток													
Амортизація													
Прибуток до оподаткування, USD													
Податок на прибуток (18%)													
Чистий прибуток (прибуток після оподаткування)													
Чистий грошовий потік, USD													
ЕВІТДА													
ЕВІТ													
Нерозподілений чистий прибуток, USD													
Консолідована сума, USD													

5.4. Показники ефективності проекту

Окрім соціальної важливості проекту ЄМБ, проект може генерувати прибуток. Планується, що всі кошти будуть направлятися на потреби розширення проекту. Інвестор матиме іміджеві дивіденди, а в разі світового успіху проекту і фінансові, створені, суміжними з ЄМБ, додатковими продуктами.

	Прогноз						Всього
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	
Постійні витрати, USD							
Оренда + комунальні платежі							
Фонд заробітної плати							
Бухгалтерський та юридичний супровід							
Обслуговування обладнання, офісу тощо							
Всього постійних витрат, USD							
Змінні витрати, USD							
Обслуговування техніки та каналів інтернет							
Витрати на запровадження системи							
Всього змінних витрат, USD							
Всього витрат, USD							
Дохід							
Дохід з абонплати							
Всього дохід, USD							
Амортизація							
Прибуток до оподаткування, USD							
Податок на прибуток (18%)							
Чистий прибуток (прибуток після оподаткування)							
Консолідований прибуток							
Чистий грошовий потік, USD							
ЕВІТДА							
ЕВІТ							

5.5. Оцінка ризиків

Основних ризиків є три:

1. Втручання в проект, або тиск на проект з боку держав, медичного лобі, окремих фармацевтичних компаній.
2. Поява інших аналогічних проектів і розпорошення аудиторії лікарів та пацієнтів між ними.
3. Неготовність великої частки суспільства до соціалізації медичної сфери.

6. ВИСНОВКИ ТА КОМЕНТАРІ