

2010

Бизнес-план центра МРТ




Питер-Консалт

1.8.2010

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

I. Резюме	2
II. Маркетинговый план	2
1. Анализ рынка	2
2. Позиционирование	4
3. Продукт	5
4. Целеполагание	5
5. Ценообразование	5
6. Организация продаж услуг Компании	6
7. Продвижение	7
III. Организационный план	8
1. Помещение	8
2. Штатное расписание	9
3. Оборудование	10
4. Получение разрешительной документации	10
5. Форма собственности и налогообложения	11
IV. Организационный план	11
IV. Финансовый план	12
V. Анализ рисков	13
1. Невыполнение плана по выручке	13
2. Утрата оборудования	14

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

I. Резюме

В настоящем бизнес-плане представлен проект создания и развития компании, действующей на рынке оказания услуг магнитно-резонансной томографии (МРТ) г. Санкт-Петербурга (далее – Компания).

Рынок: физические лица.

Продукт: услуги по проведению процедуры МРТ, составлению заключения.

Показатели финансовой состоятельности и экономической эффективности проекта:

- Сумма чистой прибыли за первые 3 года деятельности предприятия 115 654 588 р.
- Сумма вложений собственных средств 62 710 000 р.
- Рентабельность продукции 96%
- Рентабельность вложений собственных средств 184%
- Срок окупаемости вложений собственных средств 28 мес.

Источники финансирования:

Предполагается использовать один источник финансирования – денежные средства будущего соучредителя Компании.

II. Маркетинговый план

1. Анализ рынка

Диагностический метод магнитно-резонансной томографии (далее – МРТ) является одним из самых перспективных, быстроразвивающихся и наиболее востребованных клиницистами. Метод получил широкое распространение в системе здравоохранения крупных городов, в том числе Санкт-Петербурга.

Имеющийся парк аппаратуры для проведения исследований методом МРТ в рамках «Программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи» не в состоянии обеспечить потребность населения в проведении диагностических процедур, что обусловлено недостаточным количеством аппаратов, их значительным износом, а также несовершенством организации деятельности кабинетов МРТ в учреждениях здравоохранения городского подчинения и несостоятельностью существующей системы технического обслуживания медицинской техники такого рода, что является характерным для высокотехнологичных медицинских услуг в целом. По данным Государственного доклада о состоянии здоровья населения Российской Федерации в 2004 году, удовлетворенность населения в высокотехнологичных видах медицинской помощи и их доступность составляют от 12 до 20 % по разным ее видам.

Активное назначение исследований методом МРТ клиницистами при условии ограничения доступности их проведения в системе городского

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

здравоохранения создает условия формирования острой социальной напряженности. Обеспокоенность своим здоровьем, в такой ситуации, побуждает граждан активно обращаться для выполнения исследований методом МРТ в медицинские организации, осуществляющие предоставление услуг на коммерческой (возмездной) основе.

Все кабинеты МРТ государственных учреждений здравоохранения осуществляют свою деятельность в 2-х сменном режиме (каждая смена по 6 часов), с учетом 5-дневной рабочей недели. Коммерческие организации считают целесообразным осуществлять прием пациентов круглосуточно, без выходных дней. Отличия в сменности работы, периодах простоев оборудования приводят к значительным различиям нагрузки кабинетов учреждений государственных и негосударственных форм собственности. Так, в течение 2006 г. в государственных учреждениях было выполнено 14 074 услуг МРТ (10 575 из них за счет средств ОМС), и только в одном из коммерческих медицинских центрах за тот же период было выполнено 25 538 исследований. Динамика прироста количества МРТ исследований составила в государственных учреждениях здравоохранения в период 2003 – 2006 г.г. 9,4 %. В коммерческих медицинских организациях за указанный период произошло увеличение выполненных исследований более чем в 100 раз.

В коммерческих медицинских организациях пациенты, обратившиеся самостоятельно составили 31,3 %. Направлены государственными поликлиниками – 19,8 %, федеральными учреждениями здравоохранения – 17,7 %, коммерческими медицинскими организациями - 12,0 %, стационарами городского подчинения – 11,7 %, городскими КДЦ – 3,2 %, страховыми компаниями, осуществляющими ДМС – 4,3 %.

В коммерческих организациях, выполняющих МРТ, 35,6 % всех пациентов обращаются без указания диагноза направившего врача (среди них 14, 6 % не являются самостоятельно обратившимися пациентами, а выполняют рекомендации своего лечащего врача). Пациенты с направлением по поводу болезней костно-мышечной системы и соединительной ткани составляют 44,4 %, с болезнями нервной системы – 22,2 %, с заподозренными или установленными новообразованиями – 6,3 %, с болезнями системы кровообращения – 4,4 %.

На сегодняшний день привлечение коммерческих организаций, в части предоставления услуг МРТ, к реализации Программы государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи сдерживается регламентами законодательства (постановление Правительства РФ от 28.07.2005 461 и др.), не предусматривающими включение затрат медицинского учреждения на техническое обслуживание, амортизацию медицинской техники в тарифы по ОМС, а также отсутствием возможности коммерческими медицинскими организациями получения соответствующих компенсаций из бюджета. Это обстоятельство доказывает, что на данное время государственные МРТ неконкурентоспособны. Конкурентами являются только частные МРТ, но ситуация может измениться при изменении законодательства как в худшую, так и в еще лучшую для частного бизнеса сторону.

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

В результате опроса врачей различных специальностей, направляющих пациентов на МРТ, установлено, что 85,8 % из них считают такие исследования необходимыми в их повседневной практике. Всегда произвести верную оценку полученных данных МРТ могут 55,1 % опрошенных врачей, не всегда - 44,1 % и 0,8 % испытывают затруднения в анализе полученных заключений. Способность врачей различных специальностей правильно оценивать данные МРТ повышается с опытом работы по выбранному направлению деятельности. То есть только половина врачей понимает в результатах того исследования, на которое сами же направили, а доля врачей вообще не направляющих на МРТ ввиду непонимания метода составляет около 80%. Это обстоятельство будет учтено Компанией в деятельности медицинского представителя по привлечению врачей к сотрудничеству.

Представленные данные свидетельствуют о чрезвычайно высокой потребности жителей Санкт-Петербурга в использовании метода МРТ при обследовании пациентов и об их положительном отношении к проведению указанных исследований в коммерческом медицинском центре.

2. Позиционирование

Анализ рынка свидетельствует о том, что услуга МРТ на рынке Санкт-Петербурга востребована и в ближайшее время дефицит этой услуги таков, что достаточно открыть диагностический центр, провести минимальную рекламу, привлечь некоторое число посредников и приток посетителей, достаточный для рентабельности кабинета МРТ будет обеспечен.

Однако, рано или поздно этот рынок начнёт насыщаться и конкурентное преимущества получают те игроки, которые смогут сформировать своё имя, обеспечить высокий уровень основных и дополнительных услуг.

Учитывая такую перспективу, Компания планирует:

- ориентироваться на высокий уровень услуг, а для этого использовать только новое оборудование известных производителей,
- привлекать к работе специалистов, имеющих специальное образование,
- ориентироваться, в первую очередь на слои населения с благосостоянием выше среднего,
- предпринять меры по развитию дополнительных услуг, таких как повышение квалификации сторонних специалистов, просветительская и научная работа.

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

3. Продукт

Компания предполагает предоставить на рынке Санкт-Петербурга высококачественные услуги МРТ-диагностики полного спектра, для чего оборудовать Центр современным оборудованием и привлечь к работе высококлассных специалистов.

4. Целеполагание

В качестве маркетинговых показателей работы компании выбраны:

- Посещаемость сайта,
- Конвертация посетителей в покупатели,
- Количество продаж через партнёров.

Для определения целевого значения посещаемости сайта использованы данные сайта npanchenko.ru, который на момент написания бизнес-плана занимает первое место в поиске Яндекса по запросу «диагностика МРТ» в Санкт-Петербурге. Сайт в среднем посещают 500 человек в день. Судя по информации специалистов по продвижению сайтов, конвертация посетителей в покупатели по подобной тематике порядка 5%. Эти цифры взяты в качестве целевых показателей.

Как было отмечено в разделе [«Анализ рынка»](#), самостоятельно за МРТ диагностикой обращаются примерно треть пациентов, остальные приходят по направлениям. Компания планирует силами медицинского представителя выйти на аналогичную статистику к концу первого года работы. Таким образом сформирован целевой показатель по количеству продаж через посредников.

Текущие и плановые значения показателей сведены в Таблицу:

Показатель	Начальное значение	Плановое значение	Дата достижения, месяц
Посещаемость сайта в день	0	500	78
Конвертация посетителей в покупатели	1%	5%	12
Количество продаж через партнёров	0	67% от общего количества	12

5. Ценообразование

Учитывая конкурентный характер рынка, Компания будет формировать цены на свои услуги на основе мониторинга цен конкурентов. Действующий в настоящее время уровень цен представлен в [прайс-листе](#).

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

6. Организация продаж услуг Компании

Как следует из представленного выше анализа рынка, пациенты обращаются за услугой МРТ как самостоятельно (31,3 %), так и по направлению государственных поликлиник (19,8 %), федеральных учреждений здравоохранения (17,7 %), коммерческих медицинских организаций (12,0 %), стационаров городского подчинения (11,7 %), городских КДЦ (3,2 %), страховых компаний (4,3 %).

Основываясь на этих данных, Компания планирует привлекать первую категорию клиентов путём рекламы в Интернете (подробнее см. в п. [Продвижение](#)), а пациентов, получивших направления – путём стимулирования врачей, и других сотрудников медицинских учреждений и страховых компаний, участвующих в процедуре выдачи направления (далее именуются общим термином «партнёры»).

Для работы с партнёрами в штатном расписании Компании предусмотрена вакансия медицинского представителя. В его обязанности будет входить:

- Формирование списка учреждений, направляющих пациентов на МРТ,
- Определение рейтинга этих учреждений для проработки,
- Выявление сотрудников этих учреждений, участвующих в процедуре выдачи направления,
- Информирование будущих партнёров о выгодах сотрудничества с Компанией, заключение договоров о сотрудничестве,
- Поддержка контактов с партнёрами, информирование о новинках Компании,
- Контроль правильности начисления комиссионного вознаграждения.

Необходимо подчеркнуть, что Компания планирует заключать с партнёрами официальные договора, а также стимулировать партнёров на оказание высококачественных услуг, для чего установить комиссионное вознаграждение выше рыночного.

В разделе [«Анализ рынка»](#) отмечено, что зачастую врачи не имеют достаточной квалификации ни для того, чтобы оценить возможности диагностики МРТ, ни для того, чтобы интерпретировать результаты обследования. По этой причине деятельность медицинского представителя, имеющего соответствующую квалификацию, представляется чрезвычайно перспективной.

Отметим также, что для реализации планов по работе с партнёрами Компания должна будет разработать соответствующие Правила и реализовать поддержку в информационной системе.

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

7. Продвижение

План мероприятий по продвижению услуг Компании представлен в файле [«Экономика»](#) в числе прочих организационных мероприятий. План предполагает разработку Интернет-сайта, его поддержку и постоянное продвижение в Интернете.

Учитывая высокую эффективность рекламы в Интернете, а также целесообразность использования на первом этапе деятельности малозатратных способов продвижения услуг, приведём алгоритм создания эффективного сайта и его продвижения.

- Определить структуру сайта.
- Определить для каждой страницы сайта ключевые слова.
- Вероятно, для главной страницы сайта это будут 1-3 высокочастотных запроса, для других страниц - среднечастотные и низкочастотные запросы.
- Составить содержание страниц с достаточной плотностью ключевых слов.
- Выделить ключевые слова тегами.
- Включить ключевые слова в заголовки, описания и псевдонимы страниц, метатеги.
- Обеспечить перекрестные ссылки с текстом ключевых слов между страницами.
- Зарегистрировать сайт в каталогах, на тематических порталах, в тематических группах социальных сетей, на тематических форумах. Описания сайта должны содержать ключевые слова.
- Участвовать в работе тематических форумов, продвигая услуги Компании.
- Размещать статьи, пресс-релизы на тематических порталах, продвигая услуги Компании.
- Рассмотреть вопрос целесообразности SEO-продвижения по выбранным ключевым словам.
- Рассмотреть вопрос целесообразности использования контекстной, баннерной рекламы. В рекламе использовать выбранные ключевые слова и описания услуг.
- Рассмотреть вопрос целесообразности ведения собственной рассылки.
- Рассмотреть вопрос целесообразности использования рекламы в тематических рассылках.

Отдельным файлом представлен [подробный алгоритм продвижения сайта в Интернете](#).

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

III. Организационный план

1. Помещение

Приведены требования к помещению для томографов компании «Сименс», представленных в разделе [Оборудование](#).

Требования по вентиляции, освещению, электроснабжению, защитному заземлению в кабинетах отделения магнитно-резонансной томографии должны быть выполнены согласно СНиП 2.08.02.89, и рекомендаций фирмы изготовителя.

1.1. Площади помещений.

- Комната сканирования - 27.0 м² (минимальные размеры - 6.3 x 4.3 м)
- Комната управления - 12.0 . 15.0 м²
- Техническая комната - 15.0 . 18.0 м²
- Высота комнаты сканирования - мин. 3000 мм от уровня чистого пола
- до потолка или выступающих частей потолка, например: ригели,
- балки и т.д.

1.2. Расположение Магнита.

Комната сканирования не должна быть смежной по вертикали и горизонтали с кабинетами: рентгеновскими, компьютерной томографии, гамма-камеры и линейных ускорителей.

При расположении Магнита необходимо соблюдать требования в отношении минимальных расстояний до статических и динамических объектов, влияющих на магнитное поле.

1.3. Параметры окружающей среды:

- Комната сканирования (РЧ-кабина)
 - Температура - 18.220С
 - Относительная влажность – 40.60%
 - Тепловыделения от оборудования – 3.0кВт
- Комната управления
 - Температура - 15.300С
 - Относительная влажность - 40.80%
 - Тепловыделения от оборудования – 2.0 кВт
- Техническая комната
 - Температура - 15.300С
 - Относительная влажность - 40.80%
 - Температурный градиент - . 3К/ 5 мин
 - Тепловыделения от оборудования – 3.0 кВт + 5.2 кВт (UPS)

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

1.4. Силовое питание.

Должно быть выполнено индивидуальным медным многожильным кабелем, не имеющим других потребителей.

- Напряжение - 380 В ± 10 %, 3ф+0+земля
- Частота тока - 50 Гц ± 1 %
- Потребляемая мощность - 40.0 кВА, кратковременно – 65 кВА
- Для системы кондиционирования РЧ-кабины и системы охлаждения требуется отдельное дополнительное силовое питание (~100 кВт).

1.5. Охлаждение магнита (при отсутствии в поставке системы охлаждения).

- Расход воды - мин. 30 л/ мин
- Давление воды - макс. 6 бар
- Температура воды - 6 - 12°C
- Охлаждающая способность воды - 21 кВт

1.6. Вес оборудования.

- Магнит со столом - 4350 кг
- Нагрузка на пол - 45 кН

1.7. Транспортировка.

- Длина x Ширина x Высота
- Магнит со столом 3080x2270x2170 мм
- Минимальный размер монтажного проема - 2500x 2500(h) мм.

2. Штатное расписание

Планируется первоначальный запуск кабинета МРТ в режиме двухсменной работы с дальнейшим выходом на 3 смены.

Штат подразделения и примерная зарплата:

1. Две смены:

- заведующий МРТ – 1 – 100т.р.
- врач-рентгенолог – 2 – 50т.р.(100т.р.)
- рентгенолаборант – 2 – 25т.р.(50т.р.)
- медицинская сестра – 2 – 25т.р.(50т.р.)
- санитарка – 2 – 10т.р.(20т.р.)
- инженер – 1 – 80т.р.
- бухгалтер – 1 – 70т.р.
- Мед. представитель – 1 – 50т.р.
- администратор – 2 – 15т.р.(30т.р.)

2. Три смены:

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

- заведующий МРТ – 1 – 100т.р.
- врач-рентгенолог – 3 – 50т.р.(150т.р.)
- рентгенолаборант – 3 – 25т.р.(75т.р.)
- медицинская сестра – 3 – 25т.р.(75т.р.)
- санитарка – 3 – 10т.р.(30т.р.)
- инженер – 1 – 80т.р.
- бухгалтер – 1 – 70т.р.
- Мед. представитель – 1 – 50т.р.
- администратор – 2 – 15т.р.(30т.р.)

3. Оборудование

Планируется закупка магнитно-резонансного томографа серии MAGNETOM производства компании «Сименс». Выбор будет производиться из сканеров [Avanto](#), [Essenza](#) и [Espree](#).

4. Получение разрешительной документации

Компаниям, предоставляющим медицинские услуги, необходима Лицензия на медицинскую деятельность согласно Перечню работ и услуг по оказанию соответствующей медицинской помощи. Учитывая отсутствие опыта получения такой лицензии, лицензирование будет осуществляться силами сторонней организации, например, [компания "Симплита-Право"](#).

Проект размещения МРТ в каждом отдельном случае требует получения [санитарно-эпидемиологического заключения](#) в территориальном органе Роспотребнадзора.

Проект размещения должен быть представлен на экспертизу в полном объеме. В составе проекта, кроме основных частей (архитектурно-строительная, технологическая, отопление и вентиляция, водопровод и канализация), должны быть представлены:

- регистрационное свидетельство Минздравсоцразвития России;
- санитарно-эпидемиологическое заключение на МРТ;
- технические характеристики МРТ и инструкция по эксплуатации (для МРТ иностранного производства - оригинал и перевод на русский язык, заверенный в установленном порядке) с указанием и характеристиками всех комплектующих элементов, в т.ч. СИЗ органа слуха пациента и медицинского персонала (при необходимости);
- материалы по конструктивным и технологическим решениям (подтвержденные соответствующими расчетами), обеспечивающим безопасность медицинского персонала на рабочих местах в диагностической, пультовой и других смежных помещениях (по уровням ПМП и шума);

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

- документы по внутренней отделке помещения диагностической, которые подтверждают соответствие используемых материалов санитарно-эпидемиологическим требованиям и дают право на использование в ЛПУ;
- расчеты, подтверждающие обеспечение системой вентиляции нормативных параметров микроклимата, стерильности и воздухообмена;
- материалы, подтверждающие обеспечение нормативных уровней искусственной освещенности и коэффициента пульсации.

Приемка в эксплуатацию кабинета (отделения) МРТ должна проводиться ФГУЗ "Центр гигиены и эпидемиологии в городе Москве" (или его [филиалами](#)) или иными организациями, имеющими соответствующую аккредитацию.

5. Форма собственности и налогообложения

Учитывая перспективу открытия других кабинетов МРТ, а также имиджевые соображения, Компания будет учреждена в форме Общества с ограниченной ответственностью.

Поскольку медицинские услуги освобождены от НДС, а медицинское оборудование в Санкт-Петербурге от налога на имущество, Компания могла бы использовать Общую систему налогообложения. Однако, Упрощённая система налогообложения по формуле (доходы-расходы) имеет БОльшие возможности по оптимизации налогов, а планируемый объём продаж позволяет использовать эту форму налогообложения. В список ЕНВД медицинские услуги не входят.

Исходя из этих соображений, Компания будет зарегистрирована как ООО с УСН (доходы-расходы).

IV. Организационный план

Организационный план первого года деятельности Компании представлен в файле [«Экономика»](#) на Листе Орг. план. План предполагает проведение следующих мероприятий:

- Регистрация компании
- Получение разрешительных документов
- Выбор помещения, перепланировка и ремонт
- Закупка и монтаж томографа
- Страхование томографа
- Методическое и юридическое обеспечение работы с партнёрами (собственными силами)
- Методическое обеспечение работы сотрудников компании: структура управления, должностные инструкции, бизнес-процессы, регламенты их

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

исполнения, система стимулирования, планирование и отчётность (сторонней организацией)

- Внедрение и доработка учётной системы
- Разработка Интернет-сайта
- Поддержка и продвижение сайта в Интернете
- Найм сотрудников

IV. Финансовый план

Весь расчёт финансового плана представлен в файле «**Экономика.xls**». Листы файла:

- Посещения – плановая динамика посещений сайта Компании,
- Конвертация – плановая динамика роста конвертации посетителей сайта в покупателей,
- % через партнёров – плановая динамика роста процента покупателей, направленных партнёрами,
- Маркетинг – динамика маркетинговых показателей,
- Орг план – ежемесячный организационный план с расходами,
- ШР – штатное расписание с зарплатами,
- Доходы и расходы – помимо доходов и расходов на Листе представлены источники финансирования: в строке 11 указан график финансирования, позволяющий избежать кассовые разрывы,
- Финансовые результаты,
- Движение денежных средств,
- Оценка эффективности проекта.

В ячейках, отмеченных красным, а также на последних 4-х Листах, находятся формулы, поэтому их изменение может привести к искажению данных файла. Остальные ячейки на Листах Маркетинг, Орг. План, ШР можно изменять, что автоматически приведёт к изменению финансовых результатов проекта.

Важно!!! При любом изменении параметров могут измениться требования к финансированию проекта, поэтому необходимо проверять остатки денежных средств на Листе Движение денежных средств, строка 3. Остатки должны быть не нулевые, чего можно достичь, увеличивая финансирование проекта на Листе Доходы и расходы, строка 11. В результате изменения параметров требования к финансированию могут также уменьшиться, что позволит уменьшить суммы в строке 11 без отрицательных денежных остатков.

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

V. Анализ рисков

На финансовые результаты проекта существенно могут 2 возможные ситуации:

1. Существенное невыполнение плана по выручке
2. Утрата оборудования (томографа) в результате пожара, наводнения или другого несчастного случая

Рассмотрим меры, предотвращающие или компенсирующие последствия указанных рисков.

1. Невыполнение плана по выручке

Причиной этого может стать невыполнение плана по пациентам или невозможность поддержания запланированных цен.

1.1. Невыполнение плана по пациентам

Для предотвращения этого риска предполагается:

- Тщательно выбрать район арендуемого помещения с учётом плотности населения, социально-демографических характеристик, наличия конкурентов,
- Постоянно контролировать результаты продвижения в Интернете, а также конвертацию посетителей сайта в покупателей. При обнаружении опасных симптомов, выявлять причины, корректировать тактику продвижения,
- Нанять на должность медицинского представителя (МП) квалифицированного специалиста, имеющего компетенции специалиста МРТ и коммерческие способности,
- Разработать методику работы МП, план его работы. Постоянно контролировать соблюдение методики, выполнения плана работы, достигнутые результаты. При обнаружении неудовлетворительных результатов, выявлять причины, корректировать деятельность МП.

1.2. Невозможность поддержания запланированных цен

- Ситуация может возникнуть вследствие возрастания конкуренции.
- Для предотвращения данного риска необходимо
- Постоянно повышать качество обследования,
 - Создавать дополнительные услуги, повышающие ценность услуг Компании в глазах потребителя,
 - Повышать квалификацию врачей-партнёров.

Несмотря на планируемые меры по предотвращению невыполнения плана по выручке, такая вероятность существует. Для анализа её последствий финансовые результаты деятельности компании просчитаны для варианта

Бизнес-план центра магнитно-резонансной томографии (МРТ)

невыполнения плана по выручке на 20% - см. файл [«Экономика при невыполнении плана»](#).

Показатели финансовой состоятельности и экономической эффективности проекта в случае невыполнения плана по выручке на 20%:

- Сумма чистой прибыли за первые 3 года деятельности предприятия 70 346 170 р.
- Сумма вложений собственных средств 62 920 000 р.
- Рентабельность продукции 59%
- Рентабельность вложений собственных средств 112%
- Срок окупаемости вложений собственных средств 35 мес.

Как видим, экономическая эффективность проекта существенно упала, срок окупаемости приблизился к 3-м годам, но рентабельность вложений остаётся привлекательной, что подтверждает достаточную устойчивость проекта к указанному риску.

2. Утрата оборудования

Для компенсации этого риска планируется:

- Принять адекватные меры безопасности при выборе и оборудовании помещения,
- Застраховать томограф. Стоимость страховки учтена в финансовом плане.

Полученная по страховке сумма позволит избежать банкротства предприятия и компенсирует потери собственников.