Инвестору и собственнику клиники
ООО «Дентал Плюс»
от директора по развитию
А. С. Смирнова

# Бизнес-план стоматологической клиники

расчёт выручки, расходов и срока окупаемости

7 ноября 2026 г. № 3

Клиника открывается на четыре кресла в арендованном помещении площадью 180 кв. м. Проект рассчитан на три года: первый год — выход на загрузку кресел, второй — плановая загрузка, третий — рост за счёт ортопедии и имплантации.

Выручка считается по каждому креслу отдельно: число приёмов в месяц умножается на средний чек приёма. Плановая загрузка — 60 % рабочих часов кресла; средний чек и доля загрузки обосновываются данными соседних клиник и прайсом.

Фонд оплаты труда включает оклады и процент от выручки врачей, зарплату ассистентов и администраторов. Сверх выплат начисляются страховые взносы по единому тарифу и взносы на травматизм по классу риска.

Постоянные расходы — аренда, коммунальные платежи, обслуживание оборудования, реклама, лицензии и расходные материалы. Переменные — материалы на приём и процент врача.

Окупаемость считается как вложенные средства, делённые на среднюю чистую прибыль месяца после выхода на плановую загрузку. Точка безубыточности — выручка, при которой постоянные расходы покрыты маржинальной прибылью.

**Автор плана**

Директор по развитию

_____ / А. С. Смирнов /

Образец с сайта nikexpert.ru