

Аналитический отчёт по ООО "МЕДСТАНДАРТ"

Структурированный аналитический отчёт по финансовому состоянию и деятельности Общества с ограниченной ответственностью "МЕДСТАНДАРТ" на основе данных ЕГРЮЛ, финансовой отчётности и открытых источников за период 2018-2024 годов.

Общие сведения о компании

Основная информация

Полное наименование:

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
"МЕДСТАНДАРТ"

Сокращённое наименование:

ООО "МЕДСТАНДАРТ"

ИНН: 3811045093

ОГРН: **1153850039463**

КПП: 381101001

Регистрационные данные

Дата регистрации: 15 сентября
2015 года

Статус: Действует

Организационно-правовая

форма: Общество с
ограниченной
ответственностью (код
ОКОПФ: 12300)

Форма собственности:

Частная собственность (код
ОКФС: 16)

Местонахождение

Регион: Иркутская область
(код региона: 38)

Юридический адрес: 664047,
Иркутская область, г. Иркутск,
ул. Советская, д. 27

Налоговый орган:

Межрайонная инспекция ФНС
№16 по Иркутской области

Компания зарегистрирована в реестре малых и средних предприятий с категорией "МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ" с 1 августа 2016 года. Среднесписочная численность работников составляет 100 человек по состоянию на 2024 год.

Виды экономической деятельности

01

Основной ОКВЭД

Код: 86.10

Наименование: Деятельность
больничных организаций

Версия ОКВЭД 2014

02

Производство
медоборудования

Код: 32.50 - Производство
медицинских инструментов и
оборудования

03

Оптовая торговля

46.45 - Торговля оптовая
парфюмерными и косметическими
товарами

46.46 - Торговля оптовая
фармацевтической продукцией

46.90 - Торговля оптовая
неспециализированная

04

Розничная торговля

47.73 - Торговля розничная лекарственными
средствами в аптеках

47.74 - Торговля розничная медицинскими
изделиями

47.75 - Торговля розничная косметическими
товарами

05

Консультационные услуги

70.22 - Консультирование по вопросам коммерческой
деятельности

73.20 - Исследование конъюнктуры рынка

86.21 - Общая врачебная практика

86.90.9 - Прочая деятельность в области медицины

Компания имеет диверсифицированную структуру видов деятельности, охватывающую весь спектр медицинских услуг - от производства медицинского оборудования до оказания медицинских услуг и торговли фармацевтической продукцией.

Уставный капитал и управление

Уставный капитал

Размер уставного капитала: 10 000 рублей

Уставный капитал сформирован в денежной форме и не изменялся с момента регистрации компании в 2015 году.

Управляющая организация

ООО "ГК МЕДСТАНДАРТ"

ОГРН: **1233800001643**

ИНН: 3849092906

Дата регистрации: 27 января 2023 года

Дата записи об управлении: 11 мая 2023 года

Руководство

По состоянию на дату выписки руководители в ЕГРЮЛ не указаны, управление осуществляется через управляющую организацию ООО "ГК МЕДСТАНДАРТ".

Учредители

- Шантанова Ларина Юрьевна (ИНН: 380804288363)
- Новолодский Александр Иванович (ИНН: 381253675830)
- Фоминых Ирина Ивановна (ИНН: 381251619848)
- Бурый Вячеслав Викторович (ИНН: 381111237951)

Все учредители являются физическими лицами - резидентами РФ. Доли участия в уставном капитале в выписке не указаны.

Лицензии и разрешения

1

Медицинская лицензия

Номер лицензии: Л041-01108-38/00332557

Дата выдачи: 26 июня 2019 года

Дата начала действия: 26 июня 2019 года

Лицензирующий орган: Министерство здравоохранения Иркутской области

Вид деятельности: Лицензирование медицинской деятельности (за исключением деятельности, осуществляемой медицинскими организациями в частной системе здравоохранения на территории инновационного центра "Сколково")

Товарные знаки

Компания является обладателем товарного знака:

- ID товарного знака: 772858
- Ссылка на ФИПС: http://www1.fips.ru/fips_servlet/fips_servlet?DB=RUTM&DocNumber=772858
- Дата регистрации: 24 августа 2020 года
- Дата окончания: 26 февраля 2030 года

Наличие действующей медицинской лицензии и зарегистрированного товарного знака подтверждает легитимность деятельности компании в сфере здравоохранения и защиту её интеллектуальной собственности.

Контактная информация



Телефоны

- +7 (3952) 21-80-45
- +7 (901) 671-66-19
- +7 (3952) 26-58-81
- +7 (3952) 48-49-90



Электронная почта

- 320@medstd38.ru
- 300@medstd38.ru



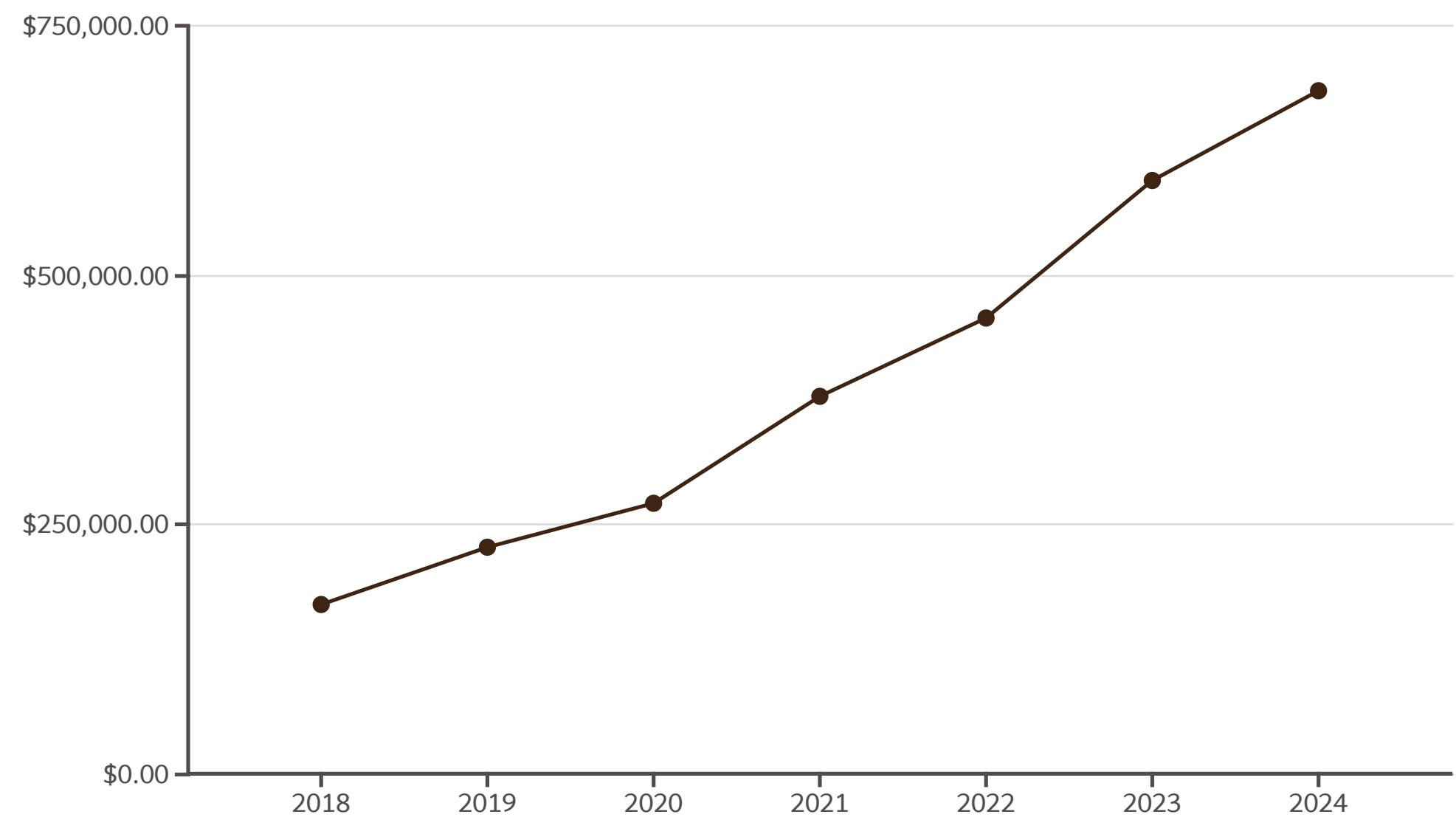
Веб-сайт

<http://eye-med.ru>

Официальный сайт компании, предположительно специализирующийся на офтальмологических услугах.

Компания поддерживает множественные каналы связи с клиентами, включая несколько телефонных номеров, электронные адреса и веб-сайт, что свидетельствует о развитой клиентской службе.

Анализ выручки за период 2018–2024



За анализируемый период с 2018 по 2024 год выручка компании продемонстрировала устойчивый рост с 169 373 тыс. руб. до 684 611 тыс. руб., что составляет увеличение в 4,04 раза или прирост на 304%.

34%

Среднегодовой темп роста
Выручки за период 2018-2024

515

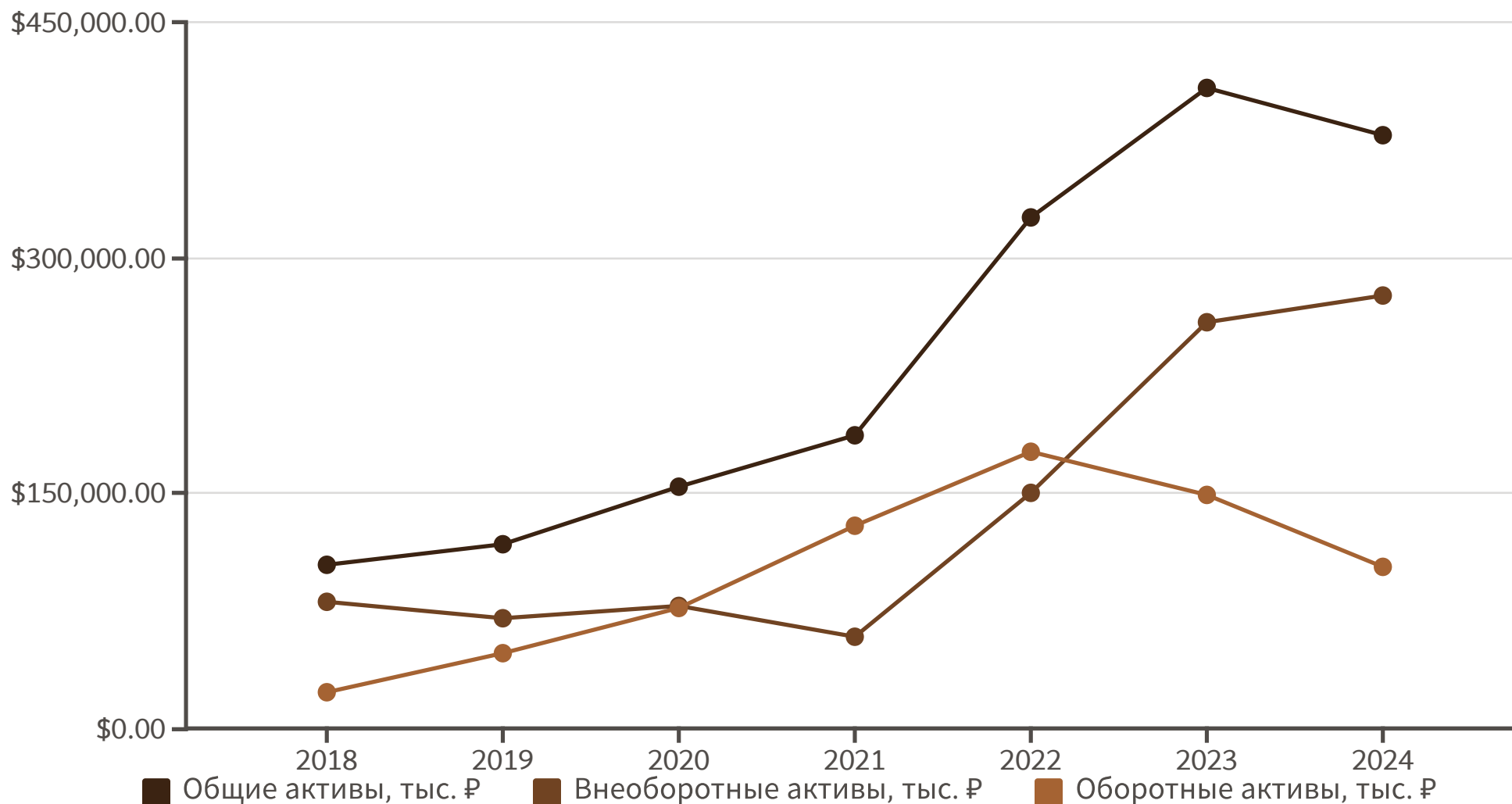
Млн. руб.
Совокупный прирост выручки

15%

Темп роста в 2024
По сравнению с 2023 годом

Наиболее значительный рост наблюдался в 2021 году (+40% к предыдущему году) и в 2023 году (+30% к предыдущему году), что может быть связано с расширением деятельности и восстановлением после пандемийных ограничений.

Динамика активов компании



Общие активы компании выросли с 104 034 тыс. ₽ в 2018 году до максимального значения 407 729 тыс. ₽ в 2023 году. В 2024 году наблюдается некоторое снижение до 378 091 тыс. ₽ (-7,3%), что связано с оптимизацией оборотных активов.

1

Рост внеоборотных активов

Существенное увеличение основных средств с 75 793 тыс. ₽ в 2018 году до 269 941 тыс. ₽ в 2024 году указывает на активные инвестиции в развитие материально-технической базы.

2

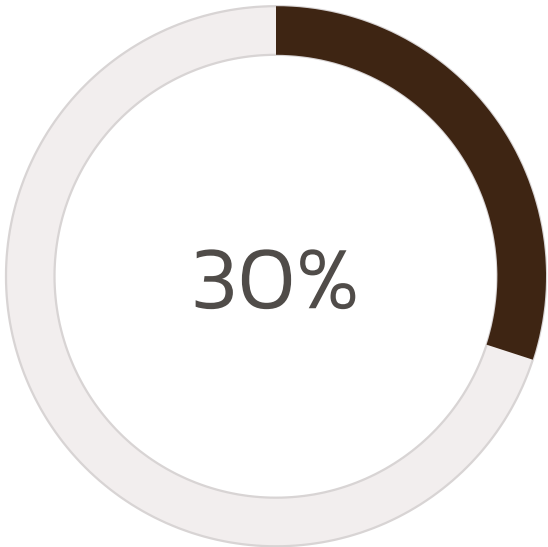
Колебания оборотных активов

Оборотные активы достигли пика в 2022 году (175 848 тыс. ₽), затем снизились до 102 829 тыс. ₽ в 2024 году, что может свидетельствовать об улучшении управления оборотным капиталом.

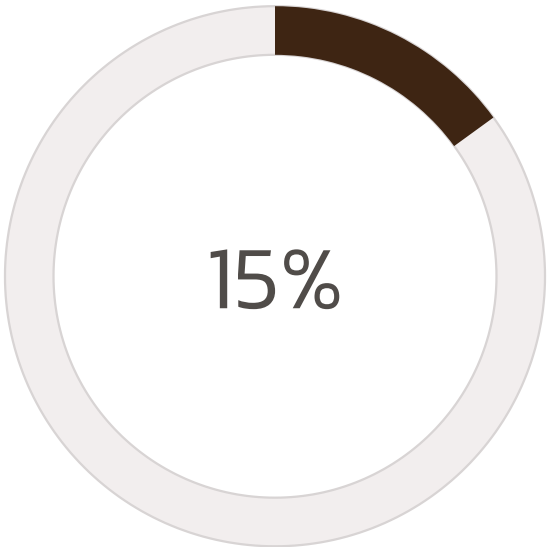
Анализ прибыльности

Год	Выручка, тыс. ₹	Себестоимо сть, тыс. ₹	Валовая прибыль, тыс. ₹	Чистая прибыль, тыс. ₹	Валов ая маржа , %	Чиста я маржа , %
2018	169 373	130 931	38 442	31 564	22,7%	18,6%
2019	227 298	172 383	54 915	48 644	24,2%	21,4%
2020	270 722	230 872	39 850	36 653	14,7%	13,5%
2021	378 787	214 565	164 222	110 708	43,3%	29,2%
2022	457 180	332 557	124 623	48 352	27,3%	10,6%
2023	593 928	344 691	249 237	68 196	42,0%	11,5%
2024	684 611	432 868	251 743	18 638	36,8%	2,7%

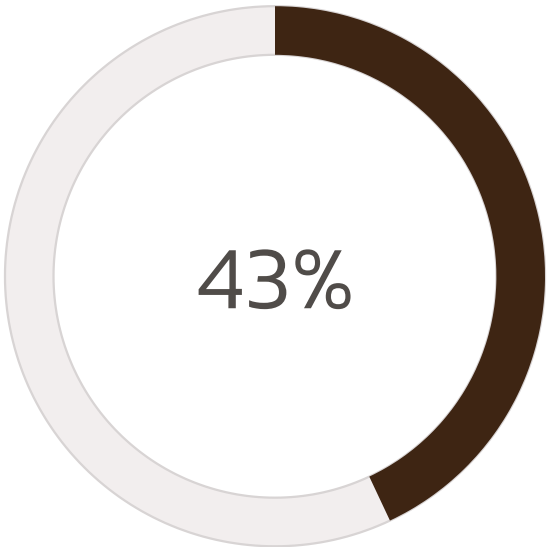
Анализ прибыльности демонстрирует переменную динамику. Максимальная валовая маржа была достигнута в 2021 году (43,3%), максимальная чистая маржа - также в 2021 году (29,2%). В 2024 году наблюдается значительное снижение чистой маржи до 2,7%, что требует детального анализа структуры расходов.



Средняя валовая маржа
За период 2018-2024

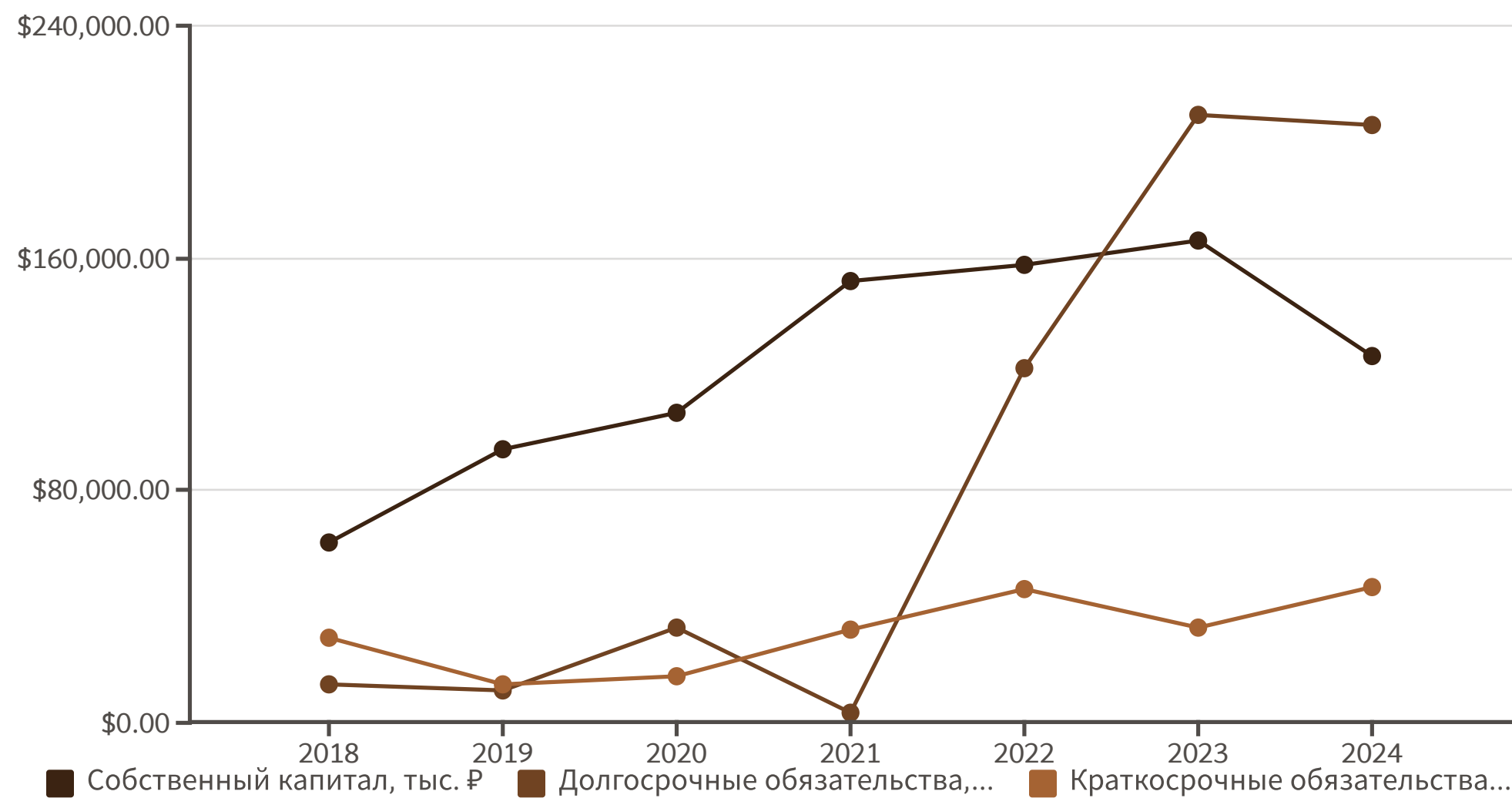


Средняя чистая маржа
За период 2018-2024



Максимальная валовая
маржа
Достигнута в 2021 году

Структура капитала и обязательств



Структура капитала претерпела значительные изменения. До 2021 года компания имела относительно низкий уровень заёмных средств, однако с 2022 года наблюдается существенный рост долгосрочных обязательств, достигших 209 111 тыс. ₹ в 2023 году.

Коэффициент автономии в 2024

Доля собственного капитала в валюте баланса составляет 33,3% (126 050 / 378 091), что находится ниже нормативного значения 50%.

Долговая нагрузка

Отношение заёмных средств к собственному капиталу составляет 2:1, что указывает на высокую долговую нагрузку компании.

Снижение собственного капитала в 2024 году до 126 050 тыс. ₹ при одновременном росте заёмных средств создаёт риски для финансовой устойчивости компании.

Анализ денежных потоков

Показатель	2020, тыс. ₹	2021, тыс. ₹	2022, тыс. ₹	2023, тыс. ₹	2024, тыс. ₹
Денежные потоки от операционной деятельности	47 355	119 843	40 427	86 173	76 801
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-43 695	-65 983	-117 426	-110 547	-31 630
Денежные потоки от финансовой деятельности	2 841	-62 445	83 023	26 880	-53 665
Чистый денежный поток	6 501	-8 585	6 024	2 506	-8 494
Остаток денежных средств на конец периода	10 573	1 988	8 012	10 518	2 024

Анализ денежных потоков показывает, что операционная деятельность стабильно генерирует положительные денежные потоки. Максимальное значение было достигнуто в 2021 году (119 843 тыс. ₹).

1

Инвестиционная активность

Отрицательные потоки от инвестиционной деятельности во всех периодах свидетельствуют о постоянных вложениях в развитие бизнеса. Пик инвестиций пришёлся на 2022 год (-117 426 тыс. ₹).

2

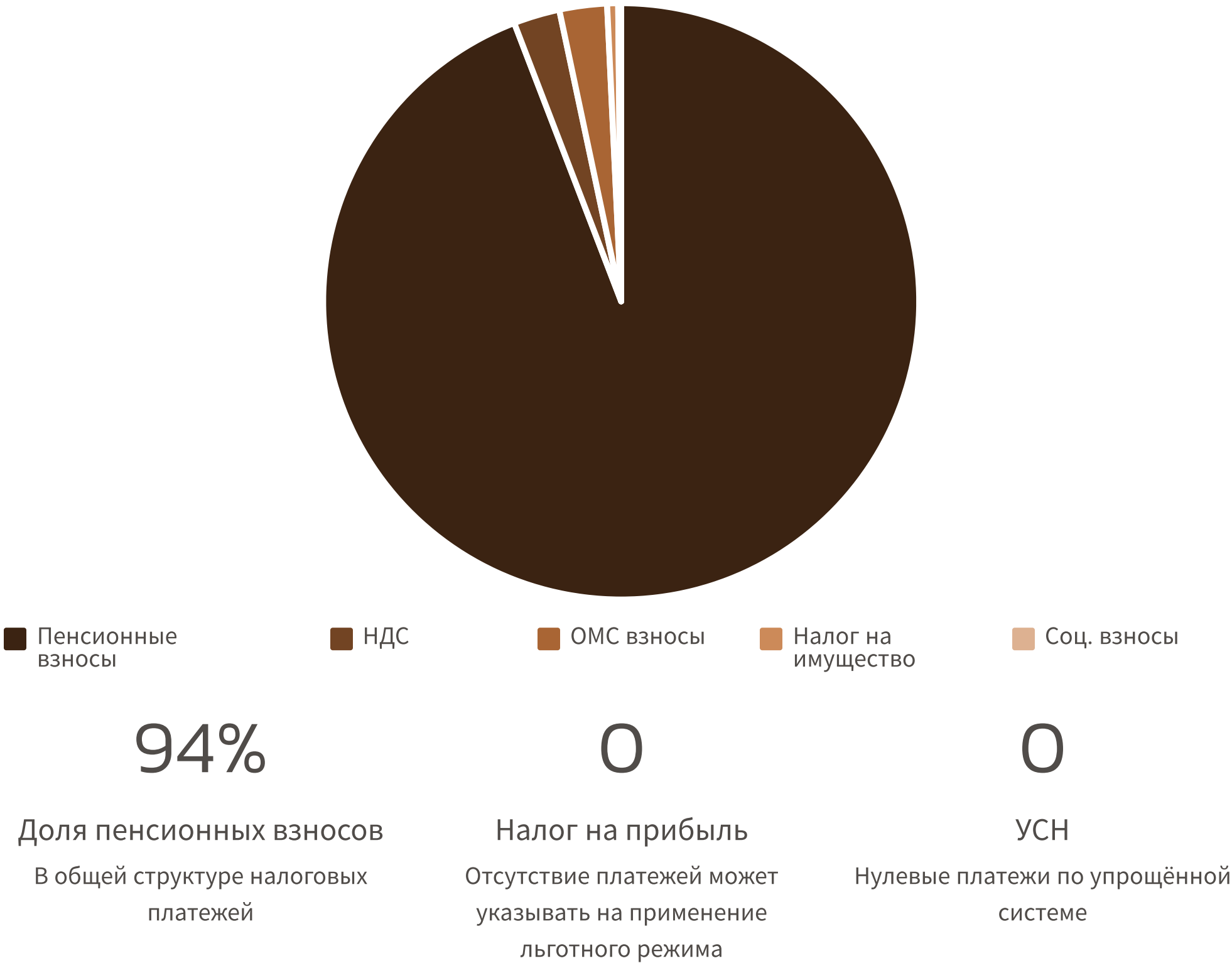
Финансирование развития

Переменные потоки от финансовой деятельности отражают привлечение и погашение заёмных средств для финансирования инвестиций.

В 2024 году остаток денежных средств снизился до 2 024 тыс. ₹, что может создавать риски для текущей ликвидности компании.

Налоговые обязательства за 2023 год

Общая сумма уплаченных налогов и взносов за 2023 год составила 27 291 026 рублей.



Структура налоговых платежей показывает, что основную долю (94%) составляют страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, что характерно для компаний с большой численностью персонала. Отсутствие платежей по налогу на прибыль и УСН может свидетельствовать о применении льготного налогового режима или наличии налоговых убытков прошлых периодов.

Связанные лица: Новолодский Александр Иванович

Новолодский Александр Иванович (ИНН: 381253675830) является ключевой фигурой в структуре связанных с ООО "МЕДСТАНДАРТ" организаций.

01	02
Роль в ООО "МЕДСТАНДАРТ"	Руководящие позиции
Учредитель компании с момента регистрации (15 сентября 2015 года)	ООО "ГК МЕДСТАНДАРТ" - руководитель управляющей компании
	АНО ДПО "МЕДСТАНДАРТ УНИВЕРСИТЕТ" - руководитель образовательной организации
03	04
Участие в бизнесе	Предпринимательский опыт
Учредитель в 7 действующих организациях экосистемы "МЕДСТАНДАРТ"	Бывший индивидуальный предприниматель (2007-2009, деятельность прекращена)

Компании под руководством

Наименование	ИНН	ОГРН	Статус
ООО "ГК МЕДСТАНДАРТ"	3849092906	1233800001643	Действует
АНО ДПО "МЕДСТАНДАРТ УНИВЕРСИТЕТ"	3849105457	1243800021321	Действует

Новолодский А.И. играет центральную роль в управлении и развитии бизнес-группы "МЕДСТАНДАРТ", осуществляя стратегическое планирование через управляющую компанию и развитие кадрового потенциала через образовательную организацию.

Связанные лица: Шантанова Ларина Юрьевна

Шантанова Ларина Юрьевна (ИНН: 380804288363) - один из ключевых учредителей и участников бизнес-экосистемы "МЕДСТАНДАРТ".

Участие в компаниях

Является учредителем в 8 организациях группы, включая:

- ООО "МЕДСТАНДАРТ" - основное общество
- ООО "ГК МЕДСТАНДАРТ" - управляющая компания
- ООО "МС-ТРЕЙД" - торговая деятельность
- ООО "МЕДСТАНДАРТ ОПТИКА" - оптические услуги
- ООО "КОЖНАЯ КЛИНИКА МЕДСТАНДАРТ" - специализированная медицина
- ООО "МЕДСТАНДАРТ СТИЛЬ" - новое направление
- АНО ДПО "МЕДСТАНДАРТ УНИВЕРСИТЕТ" - образование
- ООО "СОЮЗ 38" - оптовая торговля фармацией

Шантанова Л.Ю. демонстрирует наибольшую активность среди учредителей, участвуя в развитии всех направлений бизнеса группы "МЕДСТАНДАРТ" - от основной медицинской деятельности до образовательных и торговых проектов.

Руководящая деятельность

ООО "СОЮЗ 38"

ИНН: 3808234728

ОГРН: **1143850013383**

Дата регистрации: 8 апреля 2014 года

ОКВЭД: Торговля оптовая фармацевтической продукцией

Неактивные проекты

ООО "КАПИТАЛ-М" - недействующее общество, в котором Шантанова Л.Ю. была учредителем (ОГРН: 1103850025982)

Связанные лица: прочие учредители

Бурий Вячеслав Викторович

ИНН: 381111237951

Роль: Учредитель в 7 компаниях группы

Особенности: Не занимает руководящих позиций, является финансовым партнёром

Участвует во всех основных проектах группы, включая новые направления 2024 года

Фоминых Ирина Ивановна

ИНН: 381251619848

Руководящий опыт: Бывший руководитель ТСЖ "ПО БЕЛОБОРОВОДА 8" (недействующее)

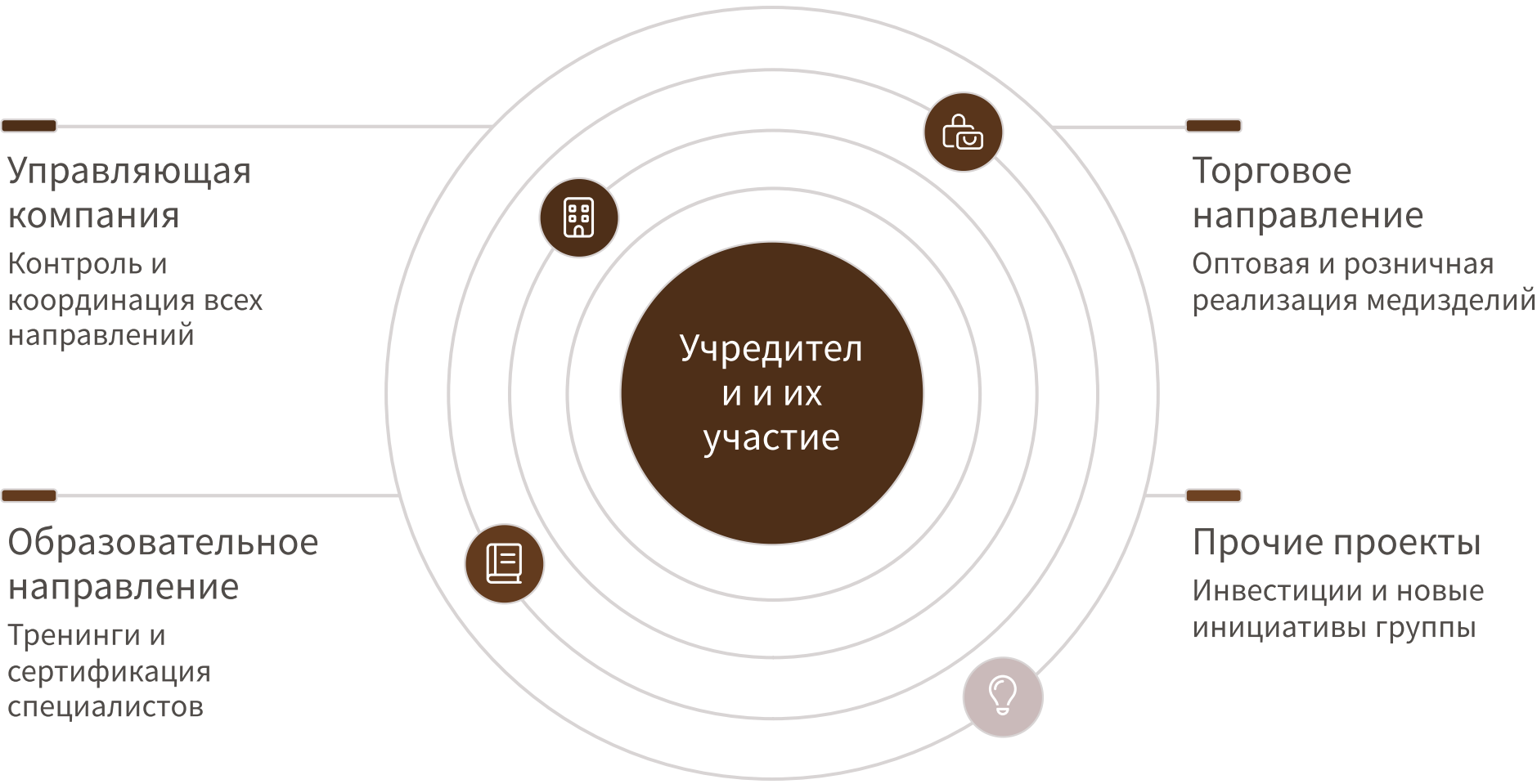
Участие: Учредитель в 8 компаниях группы

Активно участвует в развитии всех направлений бизнеса

Структура участия в группе компаний

Все четыре учредителя ООО "МЕДСТАНДАРТ" участвуют в большинстве проектов группы, что обеспечивает:

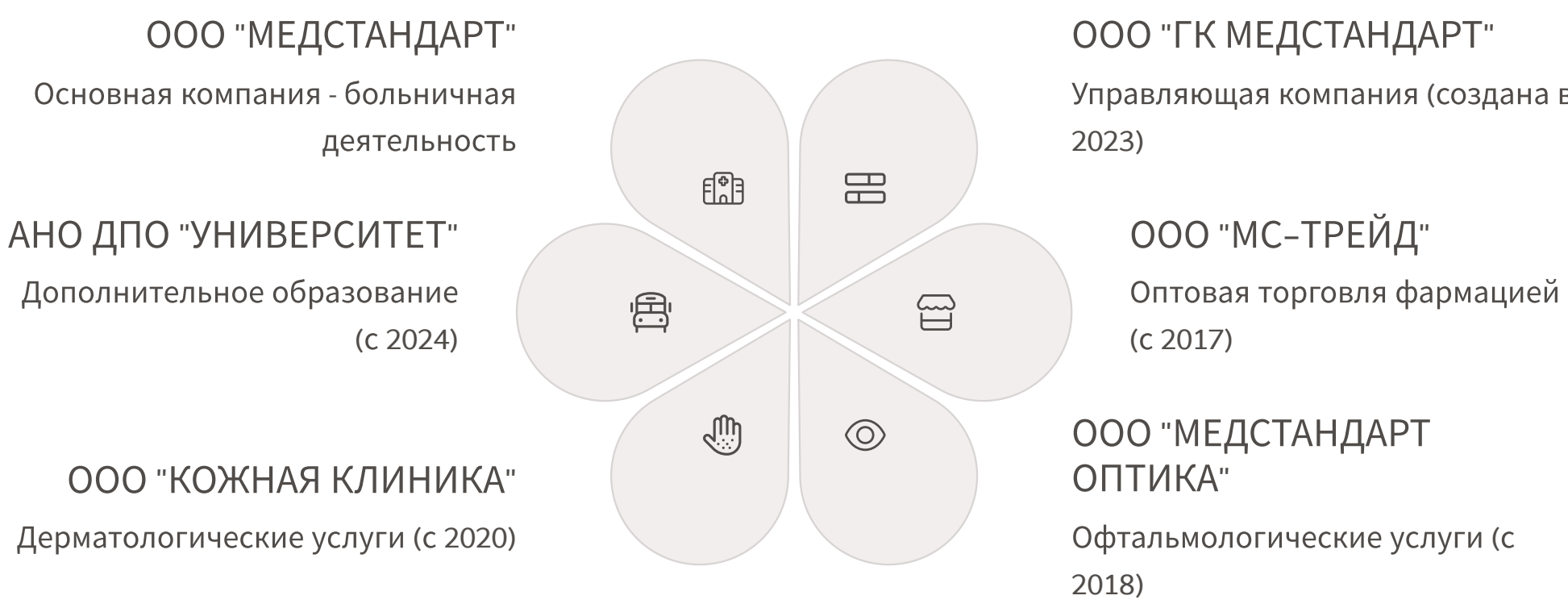
- **Единство управления** - согласованность стратегических решений
- **Финансовую стабильность** - распределение рисков между участниками
- **Операционную синергию** - взаимодополняемость бизнесов
- **Развитие экосистемы** - постоянное создание новых направлений



Отсутствие записей в ЕФРСБ по всем физическим лицам-учредителям свидетельствует об их финансовой надёжности и отсутствии процедур банкротства.

Экосистема группы "МЕДСТАНДАРТ"

Группа "МЕДСТАНДАРТ" представляет собой диверсифицированную экосистему, охватывающую различные сегменты медицинского бизнеса.



Компания	Год создания	ИНН	Статус	Основная деятельность
ООО "МЕДСТАНДАРТ"	2015	3811045093	Действует	Больничная деятельность
ООО "МС-ТРЕЙД"	2017	3811445599	Действует	Оптовая торговля фармацией
ООО "МЕДСТАНДАРТ ОПТИКА"	2018	3811458326	Действует	Специализированная торговля
ООО "КОЖНАЯ КЛИНИКА МЕДСТАНДАРТ"	2020	3811468123	Действует	Больничная деятельность
ООО "ГК МЕДСТАНДАРТ"	2023	3849092906	Действует	Деятельность головных офисов
ООО "МЕДСТАНДАРТ СТИЛЬ"	2024	3849104164	Действует	Торговля медизделиями
АНО ДПО "МЕДСТАНДАРТ УНИВЕРСИТЕТ"	2024	3849105457	Действует	Дополнительное образование

Развитие экосистемы демонстрирует последовательную стратегию вертикальной интеграции и диверсификации, создающую синергетический эффект между различными направлениями медицинского бизнеса.

Государственная поддержка МСП

ООО "МЕДСТАНДАРТ" активно пользуется мерами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. За период с 2019 по 2025 год компания получила поддержку на общую сумму более **95 400 000 рублей**.

12	95	3
Мер поддержки	Млн. ₽	Льготные кредиты
Получено за период 2019-2025	Общая сумма поддержки	Под 3,5-7% годовых

Финансовая поддержка

Дата	Организация / Мера поддержки	Размер
2022	Фонд поддержки предпринимательства - Гарантии и поручительства	30 000 000 ₽
2022	Фонд поддержки предпринимательства - Гарантии и поручительства	12 000 000 ₽
2022	АО "Корпорация МСП" - Гарантии и поручительства	43 400 000 ₽
2023	Фонд поддержки предпринимательства - Гарантии и поручительства	10 500 000 ₽
2020	Минэкономразвития РФ - Льготное финансирование (7%)	Льгота
2023	Минэкономразвития РФ - Льготное финансирование (3,5%)	Льгота

Консультационная и образовательная поддержка

- **Торгово-промышленная палата Восточной Сибири** - информационная и консультационная поддержка (2019)
- **Центр "МОЙ БИЗНЕС"** - семинары, тренинги, консультации (2021, 2025)
- **Фонд поддержки предпринимательства** - комплексные консультации по развитию бизнеса

Отсутствие нарушений по всем полученным мерам поддержки свидетельствует о добросовестном исполнении компанией принятых обязательств и эффективном использовании государственных ресурсов.

Арбитражные дела и исполнительные производства

Арбитражные дела

Всего дел: 0

Как истец: 0 дел

Как ответчик: 0 дел

Общая сумма исков: 0 ₽

Исполнительные производства

Общее количество: 0

Общая сумма: 0 ₽

Остаток задолженности: 0 ₽

Запросов: 0

Правовая характеристика

ООО "МЕДСТАНДАРТ" демонстрирует безупречную правовую репутацию:

- **Отсутствие судебных споров** - компания не участвовала в арбитражных разбирательствах ни в качестве истца, ни в качестве ответчика
- **Отсутствие исполнительных производств** - нет принудительного взыскания задолженностей
- **Своевременное исполнение обязательств** - отсутствие долгов, требующих принудительного взыскания
- **Прозрачность деятельности** - отсутствие претензий со стороны контрагентов и государственных органов

Отсутствие судебных споров и исполнительных производств является важным индикатором надёжности компании как делового партнера и её ответственного подхода к исполнению договорных и законодательных обязательств.

Такая правовая характеристика особенно важна для медицинской организации, деятельность которой связана с повышенной ответственностью и строгим регулированием со стороны надзорных органов.

Контрольно-надзорная деятельность

За период с 2022 по 2025 год в отношении ООО "МЕДСТАНДАРТ" проведено **14 проверок** различными контролирующими органами.

14

Всего проверок

За период 2022-2025

7

Завершённых

Без выявленных нарушений

0

С нарушениями

Идеальный показатель
соблюдения

Контролирующие органы



Государственная инспекция труда

Количество проверок: 8

Период: 2023-2025

Результат: Нарушений не выявлено

Регулярные предостережения и плановые проверки
в сфере трудового законодательства



МЧС России

Количество проверок: 3

Дата последней: 13 ноября 2024

Результат: Нарушений не выявлено

Проверки пожарной безопасности медицинского
учреждения



Роспотребнадзор

Дата проверки: 26 декабря 2024

Статус: Завершена

Результат: Нарушений не выявлено

Санитарно-эпидемиологический надзор



Жилищное строительство

Дата проверки: 17 января 2025

Статус: Завершена

Результат: Нарушений не выявлено

Госжилстройнадзор Иркутской области

Динамика проверок по годам

- 2022: 2 проверки (Роспотребнадзор, Гострудинспекция)
- 2023: 3 проверки (все - Гострудинспекция)
- 2024: 6 проверок (МЧС - 3, Гострудинспекция - 2, Роспотребнадзор - 1)
- 2025: 2 проверки (Гострудинспекция, Госжилстройнадзор)

Безупречные результаты всех проверок свидетельствуют о высоком уровне организации деятельности компании и строгом соблюдении требований трудового, санитарного, пожарного и строительного законодательства.

Государственные и муниципальные закупки

44-ФЗ Заказчик

Статус: Контракты отсутствуют

Компания не выступает в роли заказчика по Федеральному закону №44-ФЗ "О контрактной системе"

44-ФЗ Поставщик

Статус: Контракты отсутствуют

Компания не участвует в качестве поставщика в государственных закупках по 44-ФЗ

223-ФЗ Заказчик

Статус: Контракты отсутствуют

Не осуществляет закупки для государственных и муниципальных нужд по 223-ФЗ

223-ФЗ Поставщик

Статус: Контракты отсутствуют

Не участвует в корпоративных закупках компаний с государственным участием

Анализ участия в госзакупках

Отсутствие участия ООО "МЕДСТАНДАРТ" в системе государственных закупок характерно для частных медицинских организаций и может объясняться следующими факторами:

01	02	03
Специализация на частном сегменте	Высокие требования госзакупок	Стабильная клиентская база
Компания сосредоточена на оказании медицинских услуг частным пациентам и не ориентирована на государственный заказ	Участие в тендерах требует значительных административных ресурсов и соответствия специфическим требованиям	Наличие достаточной загрузки от частных клиентов не требует поиска дополнительных заказов

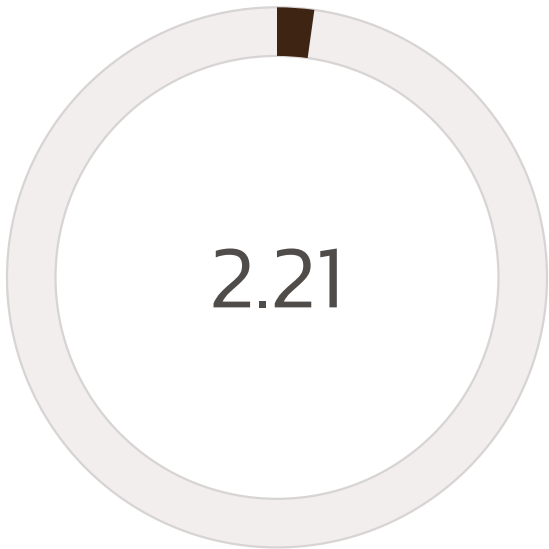
Такая бизнес-модель обеспечивает большую гибкость в ценообразовании и качестве услуг, но исключает доступ к крупным государственным контрактам в сфере здравоохранения.

Финансовые коэффициенты и показатели эффективности

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Коэффициент текущей ликвидности	4,90	3,99	3,86	4,59	2,21
Коэффициент быстрой ликвидности	3,93	3,18	3,18	3,20	1,44
Коэффициент автономии	0,69	0,81	0,49	0,41	0,33
Коэффициент финансовой зависимости	1,45	1,23	2,06	2,45	3,00
Рентабельность активов (ROA), %	23,7	59,3	14,9	16,7	4,9
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	34,5	73,0	30,6	41,0	14,8

Анализ ликвидности

Коэффициенты ликвидности демонстрируют достаточно высокие значения на протяжении всего периода, что указывает на способность компании выполнять краткосрочные обязательства. Однако в 2024 году наблюдается значительное снижение показателей:



Текущая ликвидность 2024
Снижение с 4,59 в 2023 году



Быстрая ликвидность 2024
Критическое снижение показателя

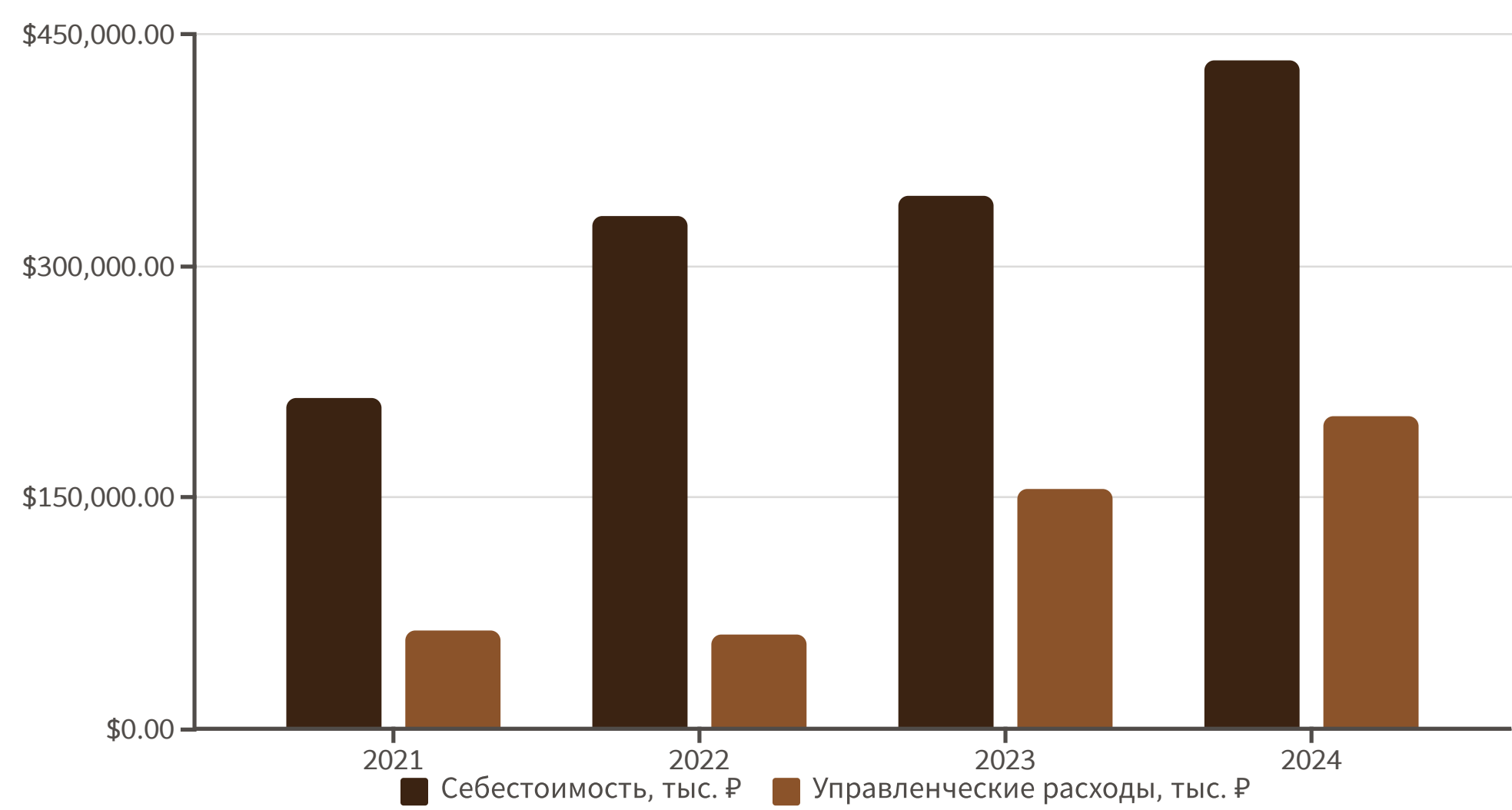
Анализ финансовой устойчивости

Коэффициент автономии снизился с максимального значения 0,81 в 2021 году до критических 0,33 в 2024 году, что указывает на высокую зависимость от заёмного финансирования.

Анализ рентабельности

Показатели рентабельности демонстрируют волатильность с пиком в 2021 году и резким снижением в 2024 году. ROE составила только 14,8% против 41,0% в предыдущем году.

Структура себестоимости и управленческих расходов



Анализ структуры расходов показывает значительные изменения в управленческих расходах компании:

1

Рост себестоимости

Увеличение с 214 565 тыс. ₽ в 2021 году до 432 868 тыс. ₽ в 2024 году (+102%) коррелирует с ростом выручки

2

Скачок управленческих расходов

Резкое увеличение в 2023-2024 годах с 60 794 тыс. ₽ до 202 711 тыс. ₽ (+234%)

Доля управленческих расходов в выручке

- 2021: 16,8% (63 625 / 378 787)
- 2022: 13,3% (60 794 / 457 180)
- 2023: 26,2% (155 634 / 593 928)
- 2024: 29,6% (202 711 / 684 611)

Рост доли управленческих расходов с 13,3% в 2022 году до 29,6% в 2024 году является основной причиной снижения операционной прибыльности компании. Это может быть связано с:

Расширением управленческого аппарата, инвестициями в IT-системы, консультационными услугами по развитию бизнеса, а также созданием управляющей компании в 2023 году.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Дебиторская задолженност ь, тыс. ₹	7 917	8 103	19 598	13 256	25 571
Кредиторская задолженност ь, тыс. ₹	10 204	23 279	36 657	24 624	37 579
Отношение ДЗ к выручке, дни	11	8	16	8	14
Отношение КЗ к себестоимост и, дни	16	40	40	26	32

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности показывает:

Дебиторская задолженность

Рост до 25 571 тыс. ₹ в 2024 году (+93% к 2023).
Период погашения составляет 14 дней, что является приемлемым для медицинского бизнеса

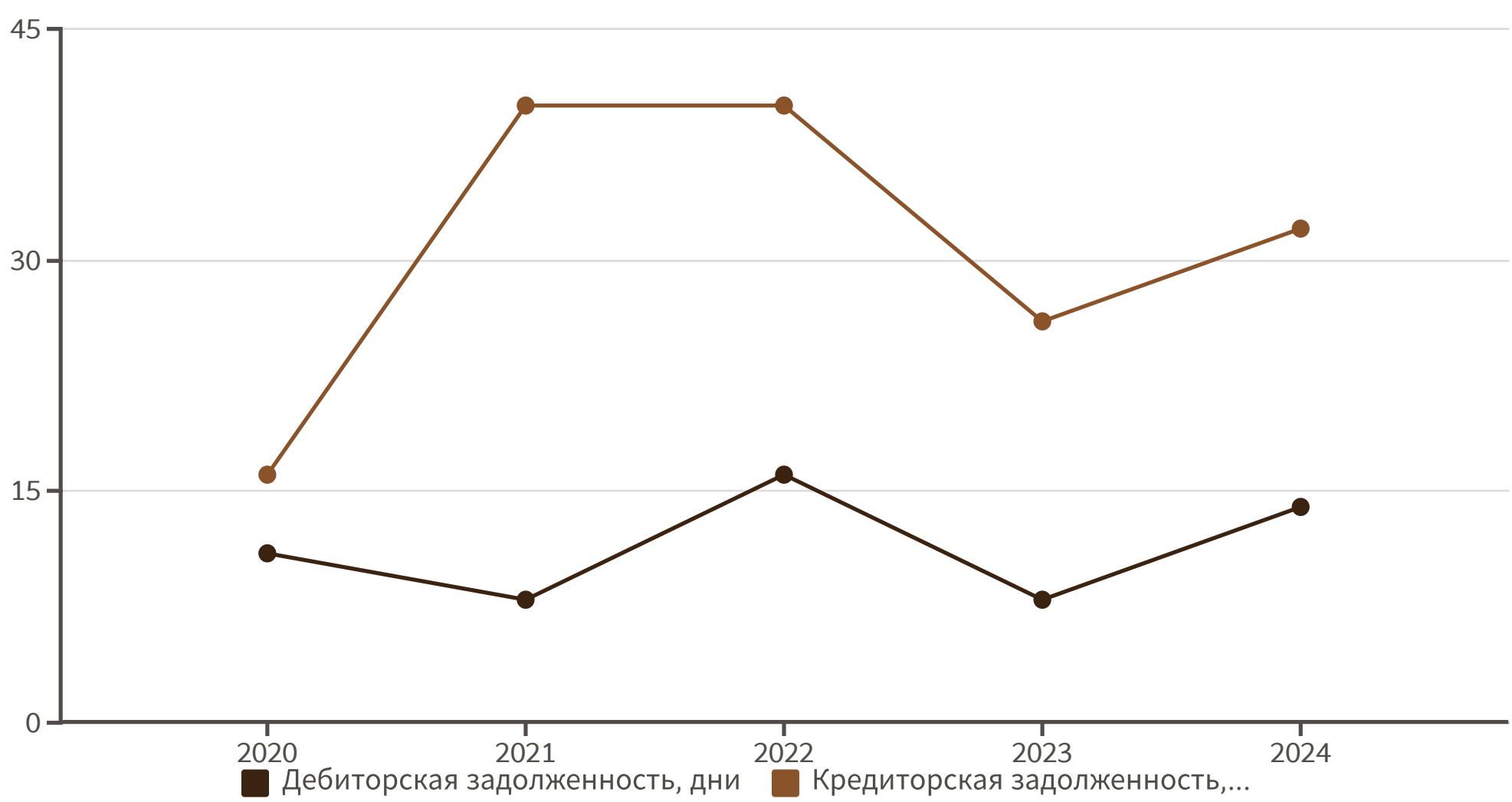
Кредиторская задолженность

Увеличение до 37 579 тыс. ₹ в 2024 году (+53% к 2023). Период погашения 32 дня обеспечивает положительный кассовый цикл

Управление оборотным капиталом

Компания эффективно управляет оборотным капиталом:

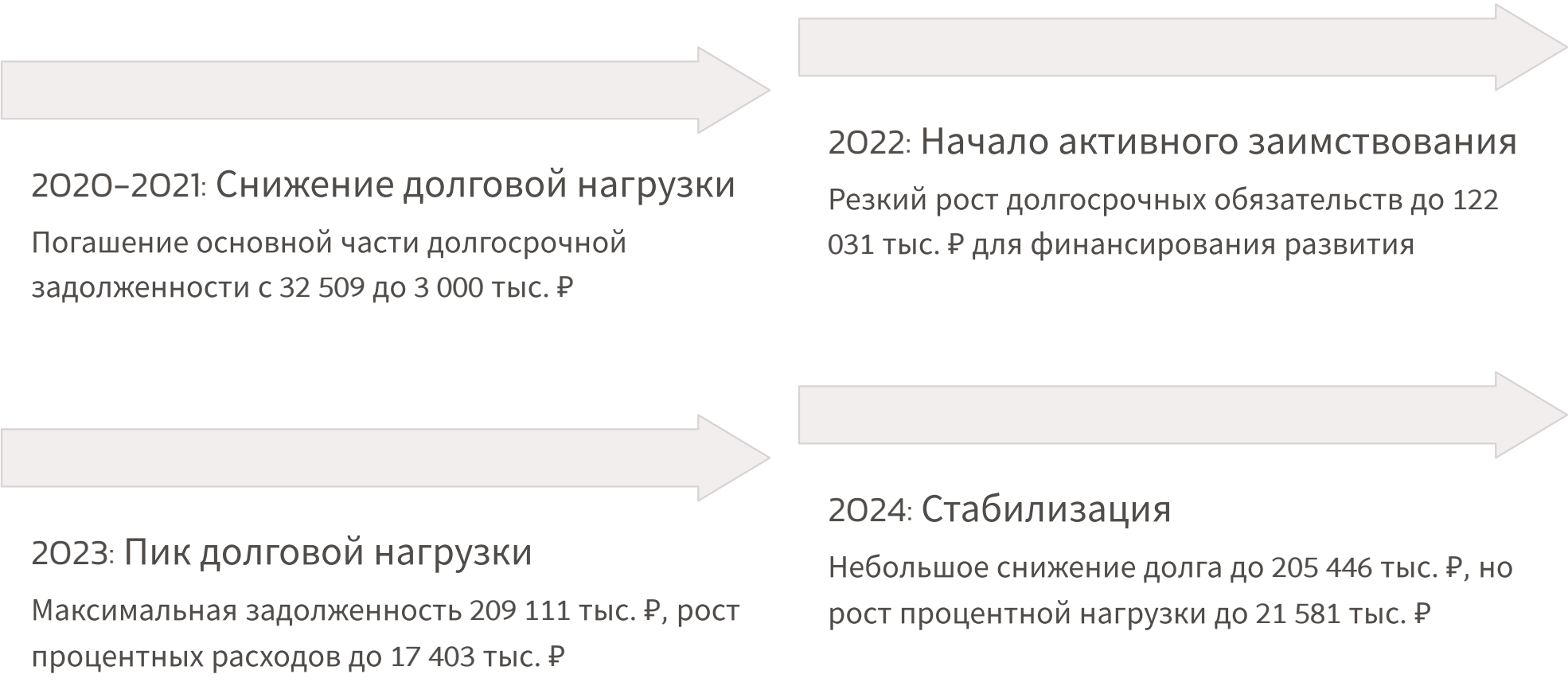
- Короткий период сбора дебиторской задолженности (8-16 дней) свидетельствует о преобладании оплаты наличными или картой
- Разумный период погашения кредиторской задолженности (26-40 дней) обеспечивает ликвидность
- Положительный кассовый цикл - кредиторская задолженность погашается позже получения оплаты от клиентов



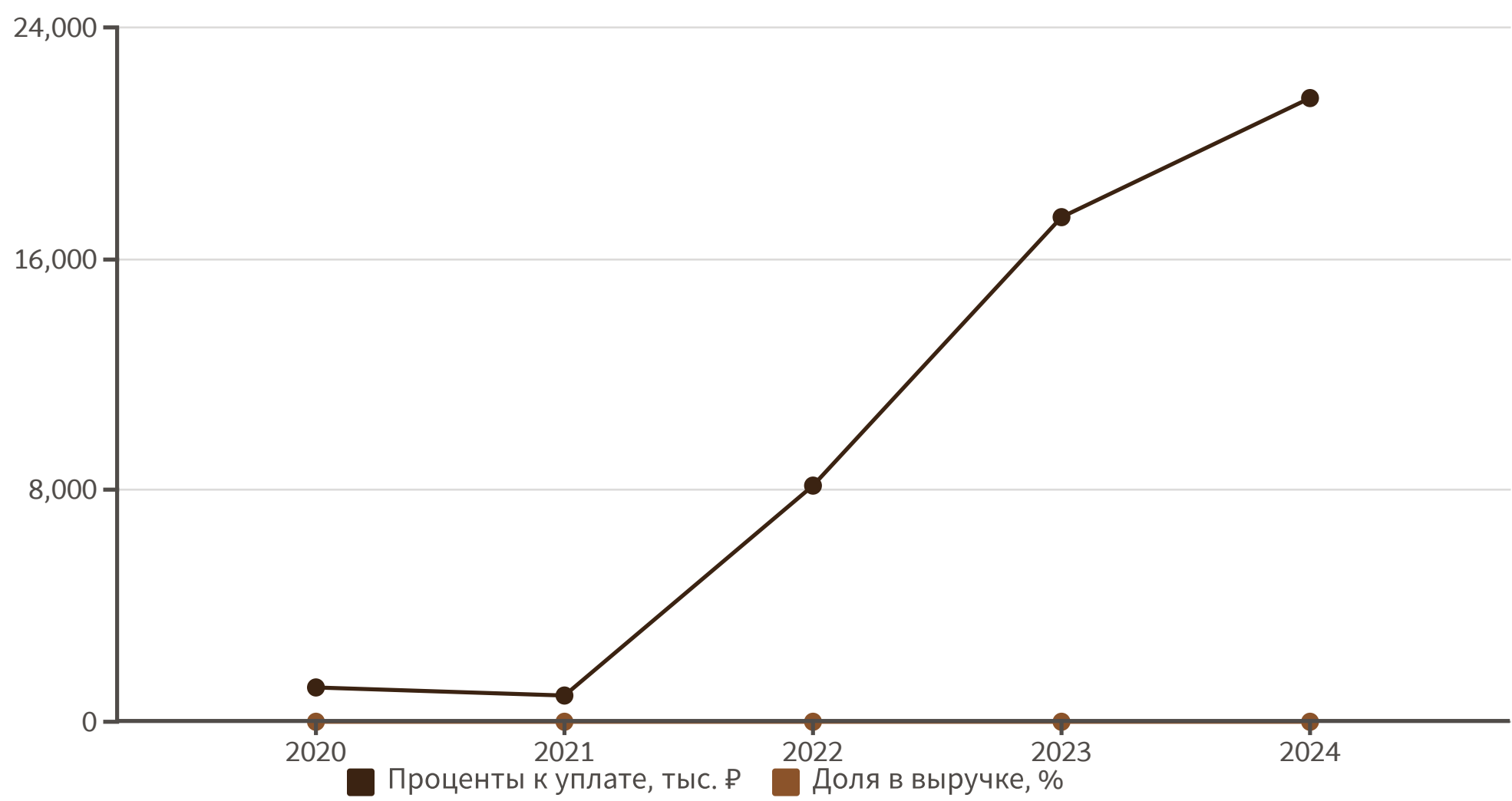
Анализ заёмных средств и долговой нагрузки

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Долгосрочные заёмные средства, тыс. ₹	32 509	3 000	122 031	209 111	205 446
Краткосрочные заёмные средства, тыс. ₹	0	1 008	0	0	0
Общая задолженность, тыс. ₹	32 509	4 008	122 031	209 111	205 446
Отношение долга к EBITDA	0,89	0,04	2,52	2,44	5,52
Проценты к уплате, тыс. ₹	1 155	893	8 124	17 403	21 581

Анализ заёмных средств выявляет значительные изменения в долговой структуре компании:



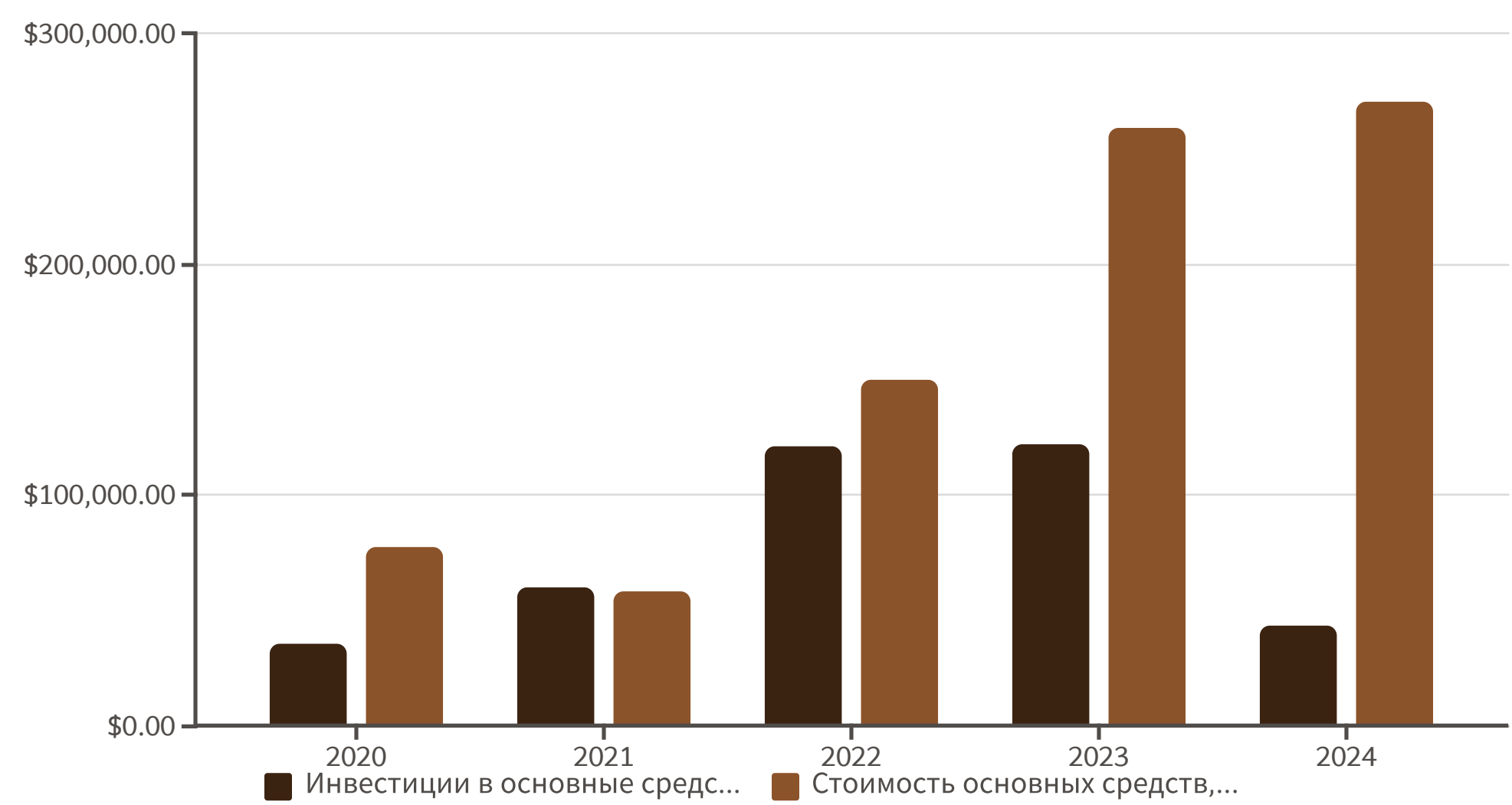
Структура процентных расходов



Рост доли процентных расходов в выручке с 0,2% в 2021 году до 3,2% в 2024 году создаёт значительную нагрузку на прибыльность компании. Отношение долга к EBITDA 5,52 в 2024 году превышает безопасные уровни (3-4), что указывает на высокие финансовые риски.

Анализ инвестиционной активности

Компания демонстрирует высокую инвестиционную активность, направленную на развитие материально-технической базы:



381

Млн. руб.

Общий объем инвестиций за 2020-2024

247%

Рост основных средств

С 77 682 до 269 941 тыс. руб.

2022

Пик инвестиций

121 500 тыс. руб. - максимальные вложения

Структура инвестиций

Инвестиционная деятельность включает:



Медицинское оборудование

Основная часть инвестиций направлена на приобретение современного медицинского оборудования для расширения спектра услуг



Недвижимость и помещения

Модернизация и расширение медицинских помещений, создание новых клинических отделений



IT-системы

Внедрение информационных систем управления медицинскими процессами и электронного документооборота

Отношение инвестиций к выручке

- 2020: 13,2% (35 861 / 270 722)
- 2021: 15,9% (60 266 / 378 787)
- 2022: 26,4% (120 869 / 457 180)
- 2023: 20,5% (121 500 / 593 928)
- 2024: 6,3% (43 443 / 684 611)

Снижение инвестиционной активности в 2024 году может свидетельствовать о завершении основного этапа модернизации и переходе к операционной оптимизации.

Оценка финансовых рисков

Анализ финансового состояния ООО "МЕДСТАНДАРТ" выявляет ряд существенных рисков, требующих управленческого внимания:

Риски ликвидности

Критический уровень: Высокий

Снижение коэффициента текущей ликвидности с 4,59 до 2,21, остаток денежных средств составляет всего 2 024 тыс. ₽ на конец 2024 года

• Недостаток оборотных средств для текущих операций

• Риск кассовых разрывов

• Ограниченные возможности для маневра

Долговые риски

Критический уровень: Очень высокий

Отношение долга к EBITDA составляет 5,52, что значительно превышает безопасные уровни (3-4). Процентная нагрузка достигла 21 581 тыс. ₽

• Высокая зависимость от кредиторов

• Рост процентных расходов

• Ограниченный доступ к новому финансированию

Операционные риски

Критический уровень: Высокий

Резкое снижение чистой маржи с 11,5% до 2,7%, рост управленческих расходов до 29,6% от выручки

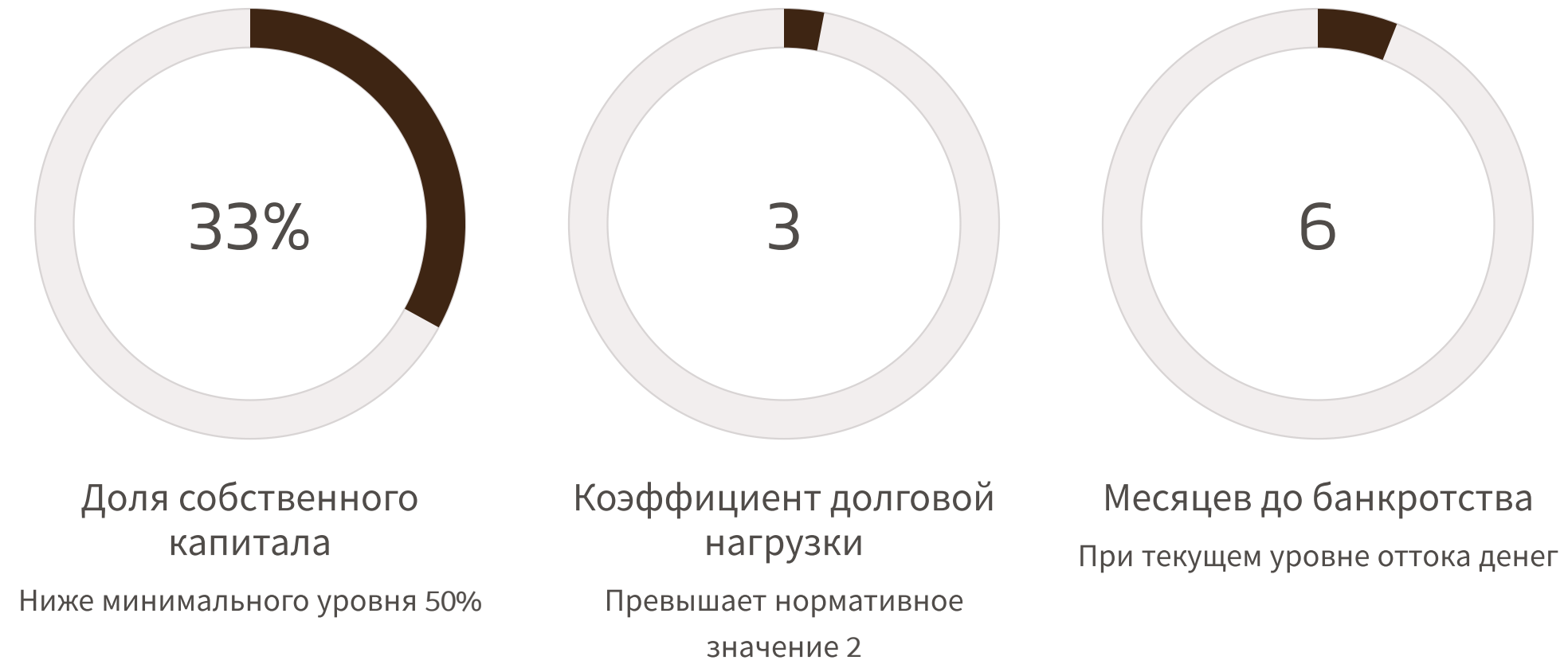
• Неконтролируемый рост административных расходов

• Снижение операционной эффективности

• Угроза убыточности при спаде выручки

Матрица рисков

Тип риска	Вероятность	Воздействие	Приоритет
Нарушение ликвидности	Высокая	Критическое	1
Дефолт по кредитам	Средняя	Критическое	2
Падение прибыльности	Высокая	Высокое	3
Потеря рыночных позиций	Средняя	Высокое	4



Совокупность выявленных рисков создаёт угрозу финансовой устойчивости компании и требует принятия немедленных мер по оптимизации финансовой структуры.

Сравнительный анализ с отраслевыми показателями

Сопоставление финансовых показателей ООО "МЕДСТАНДАРТ" со средними значениями в отрасли частной медицины:

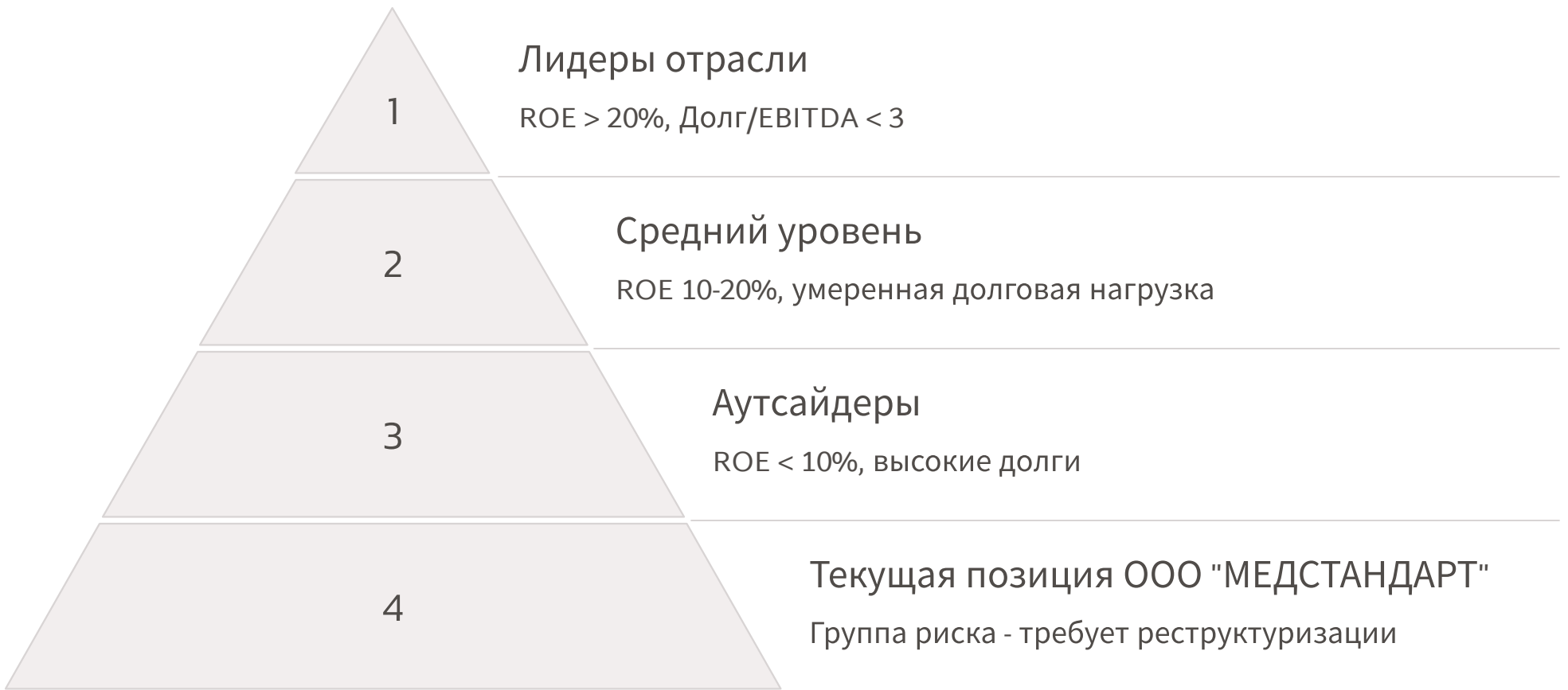
Показатель	ООО "МЕДСТАНДАРТ" 2024	Среднеотраслевой	Оценка
Рентабельность по чистой прибыли	2,7%	8-12%	Значительно ниже
Рентабельность активов (ROA)	4,9%	8-15%	Ниже среднего
Коэффициент автономии	33,3%	50-70%	Критически низкий
Коэффициент текущей ликвидности	2,21	1,5-2,5	В пределах нормы
Доля управленческих расходов	29,6%	15-20%	Значительно выше
Темп роста выручки	15,3%	5-10%	Выше среднего

Позиционирование компании

1	2
<div>Сильные стороны</div> <div>Высокие темпы роста выручки (15,3% против 5-10% в отрасли), диверсифицированная структура бизнеса, активные инвестиции в развитие</div>	<div>Проблемные области</div> <div>Низкая прибыльность, высокая долговая нагрузка, раздутые управленческие расходы, слабая финансовая устойчивость</div>

Отраслевые особенности

- Капиталоёмкость медицинского бизнеса - требует значительных инвестиций в оборудование
- Высокие операционные расходы - затраты на персонал, лицензирование, соблюдение стандартов
- Стабильный спрос - медицинские услуги менее подвержены циклическим колебаниям
- Регулятивные требования - строгое соблюдение медицинских стандартов и лицензионных условий



SWOT-анализ компании

<div>Сильные стороны (Strengths)</div> <ul style="list-style-type: none">Стабильный рост выручки (15% в 2024)Диверсифицированная экосистема "МЕДСТАНДАРТ"Современная материально-техническая базаДействующие лицензии и разрешенияБезупречная репутация (отсутствие судебных споров)Доступ к государственной поддержке МСПОпытная команда учредителейРазвитая клиентская база	<div>Слабые стороны (Weaknesses)</div> <ul style="list-style-type: none">Критически низкая прибыльность (2,7%)Высокая долговая нагрузка (5,5 x EBITDA)Низкая финансовая автономия (33%)Раздутые управленческие расходы (29,6%)Недостаток ликвидности (2 млн. ₽ денежных средств)Зависимость от заёмного финансированияВысокие процентные расходы (21,6 млн. ₽)
<div>Возможности (Opportunities)</div> <ul style="list-style-type: none">Рост рынка частной медициныРазвитие телемедицины и цифровых услугРасширение в смежные регионыГосударственная поддержка здравоохраненияРост доходов населенияДемографические изменения (старение)Внедрение инноваций в медицинеКорпоративные программы ДМС	<div>Угрозы (Threats)</div> <ul style="list-style-type: none">Ужесточение регулирования медицинской деятельностиРост конкуренции в частной медицинеЭкономическая нестабильностьРост процентных ставок по кредитамДефицит медицинских кадровРост стоимости медицинского оборудованияИзменения в системе ОМСРиски в сфере медицинского страхования

Стратегические приоритеты




SWOT-анализ показывает, что компания находится на перепутье: имея сильные операционные позиции и возможности роста, она сталкивается с серьёзными финансовыми вызовами, требующими немедленного решения.

Ключевые факторы успеха и риски




Критические факторы успеха




Управленческая команда

Стабильный состав учредителей с долгосрочным видением развития бизнеса




Качество услуг

Инвестиции в современное оборудование и соблюдение медицинских стандартов



Рыночные позиции

Диверсификация услуг и создание комплексной медицинской экосистемы



Регуляторное соответствие

Безупречное соблюдение требований надзорных органов

Основные риски деятельности

Категория	Риск	Вероятность	Меры митигации
Финансовые	Нарушение ликвидности	Высокая	Рефинансирование, сокращение расходов
Операционные	Потеря ключевых специалистов	Средняя	Программы удержания персонала
Регуляторные	Изменение требований к лицензированию	Низкая	Постоянный мониторинг изменений
Рыночные	Усиление конкуренции	Высокая	Дифференциация услуг, качество

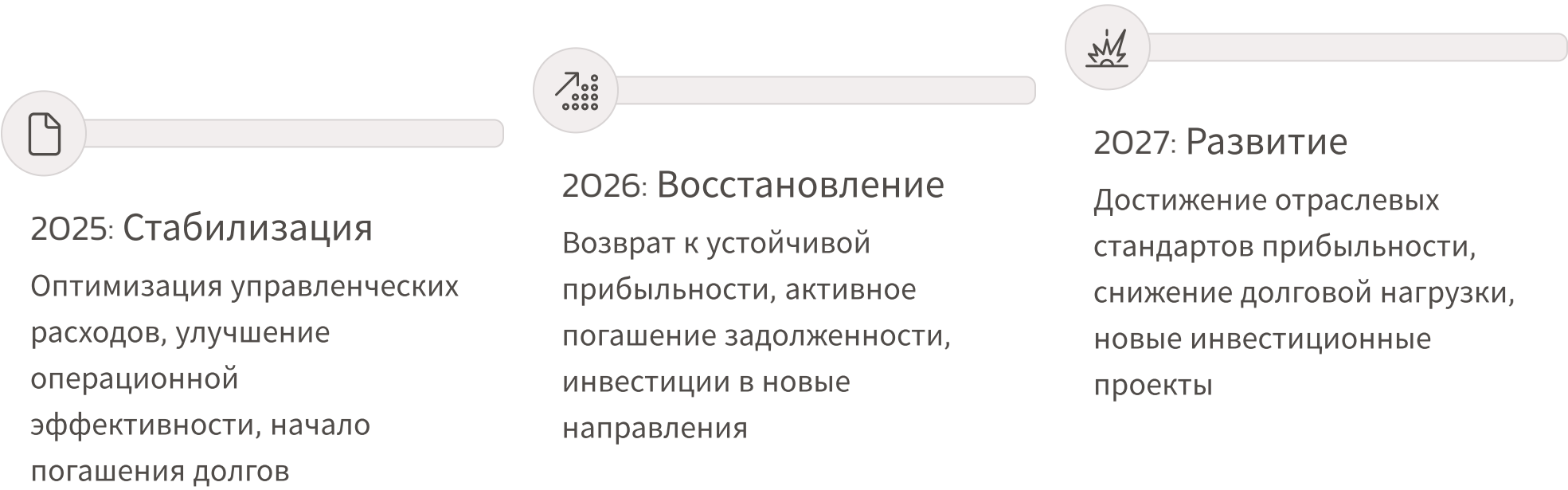
Ключевой вывод: Компания обладает сильными операционными позициями и потенциалом роста, но её дальнейшее развитие критически зависит от решения проблем с финансовой устойчивостью и оптимизации структуры капитала.

Финансовое прогнозирование

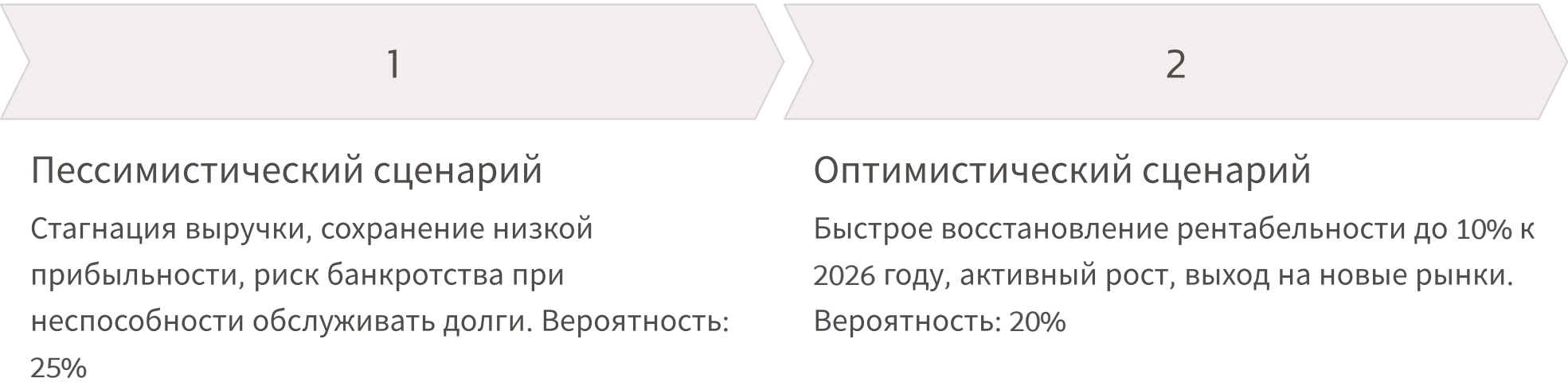
На основе анализа трендов и текущего состояния компании представлены три сценария развития на 2025-2027 годы:

Базовый сценарий (наиболее вероятный)

Показатель	2025 (прогноз)	2026 (прогноз)	2027 (прогноз)
Выручка, млн. ₹	750	825	900
Темп роста выручки, %	9,5%	10,0%	9,1%
Чистая прибыль, млн. ₹	30	45	63
Рентабельность по чистой прибыли, %	4,0%	5,5%	7,0%
Долгосрочный долг, млн. ₹	180	150	120



Альтернативные сценарии



Ключевые допущения базового сценария

- Сокращение управленческих расходов с 29,6% до 22% от выручки к 2027 году
- Стабилизация процентных расходов на уровне 20-22 млн. ₹ в год
- Умеренный рост рынка частной медицины (8-10% в год)
- Отсутствие крупных инвестиционных проектов до 2027 года
- Постепенное погашение долгосрочной задолженности

Реализация базового сценария требует активных управленческих действий по оптимизации затрат и улучшению операционной эффективности.

Рекомендации по управлению финансами

На основе проведённого анализа сформулированы приоритетные рекомендации для стабилизации финансового состояния компании:

01	02	03
Неотложные меры (0–6 месяцев)	Краткосрочные действия (6–18 месяцев)	Среднесрочная стратегия (1–3 года)
Восстановление ликвидности	Оптимизация затрат	Восстановление прибыльности
<ul style="list-style-type: none">Привлечение краткосрочного финансирования 50-70 млн. ₽Переговоры с банками о реструктуризации долгаУскорение сбора дебиторской задолженностиОптимизация складских остатков	<ul style="list-style-type: none">Сокращение управленческих расходов на 30-40%Аудит и оптимизация штатного расписанияПересмотр договоров с поставщикамиВнедрение системы бюджетирования	<ul style="list-style-type: none">Повышение цен на услугиРазвитие высокомаржинальных направленийУлучшение операционной эффективностиПостепенное погашение долгосрочной задолженности

Финансовая реструктуризация

<div>Управление долгом</div> <div>Целевые показатели:</div> <ul style="list-style-type: none">Долг/EBITDA: снижение до 3,5 к 2026 годуКоэффициент автономии: рост до 45%Процентная нагрузка: не более 2% от выручки	<div>Операционная эффективность</div> <div>Целевые показатели:</div> <ul style="list-style-type: none">Чистая маржа: рост до 7% к 2027 годуУправленческие расходы: снижение до 22%ROE: восстановление до 15%	<div>Ликвидность</div> <div>Целевые показатели:</div> <ul style="list-style-type: none">Остаток денежных средств: не менее 15 млн. ₽Коэффициент текущей ликвидности: > 2,0Операционный денежный поток: > 80 млн. ₽
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Система мониторинга

Рекомендуется внедрить еженедельный мониторинг ключевых показателей:

Показатель	Текущее значение	Критический уровень
Остаток денежных средств	2,0 млн. ₽	< 5 млн. ₽
Просроченная ДЗ	Н/д	> 15% от общей ДЗ
Процентное покрытие	0,86	< 1,25
Чистая маржа	2,7%	< 5%

Реализация данных рекомендаций критически важна для обеспечения финансовой стабильности и долгосрочной жизнеспособности компании.

Стратегические рекомендации по развитию

Долгосрочная стратегия развития ООО "МЕДСТАНДАРТ" должна учитывать как текущие финансовые ограничения, так и перспективы отрасли здравоохранения:



Приоритетные направления развития

1

Цифровизация услуг

Развитие телемедицины, мобильных приложений для пациентов, электронных медицинских карт

- Инвестиции: 15-20 млн. ₹
- Срок окупаемости: 2-3 года
- Потенциал роста выручки: +10-15%

2

Специализированные центры

Создание центров превосходства по ключевым направлениям (кардиология, онкология, репродуктология)

- Фокус на высокотехнологичных услугах
- Партнёрства с ведущими клиниками
- Привлечение топовых специалистов

3

Корпоративный сегмент

Развитие программ корпоративного медицинского обслуживания

- Долгосрочные контракты с предприятиями
- Стабильные денежные потоки
- Масштабируемость услуг

4

Образовательная деятельность

Монетизация экспертизы через АНО ДПО "МЕДСТАНДАРТ УНИВЕРСИТЕТ"

- Обучение медицинских специалистов
- Сертификационные программы
- Онлайн-курсы и семинары

Модель устойчивого роста



Ключевые принципы стратегии

- Фокус на прибыльности** - каждое новое направление должно обеспечивать маржу не менее 15%
- Самофинансирование роста** - развитие за счёт реинвестирования прибыли, а не новых займов
- Постепенная экспансия** - поэтапное освоение новых сегментов и регионов
- Качество превыше объёма** - поддержание высоких стандартов медицинских услуг
- Синергия в экосистеме** - максимальное использование перекрёстных продаж между компаниями группы

Реализация стратегии должна быть поэтапной с постоянным контролем финансовых показателей и готовностью к корректировке планов в зависимости от рыночных условий.

Риск-менеджмент и система внутреннего контроля

Для обеспечения устойчивого развития компании необходимо внедрить комплексную систему управления рисками:

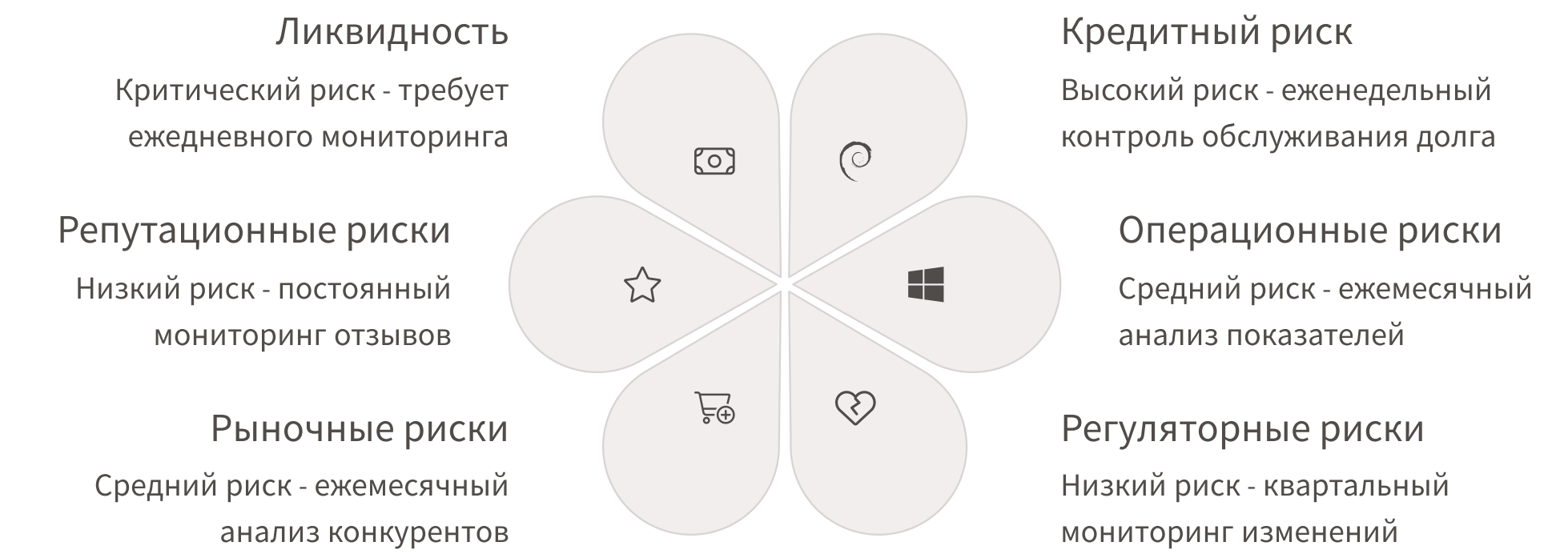
Структура управления рисками



Система раннего предупреждения

Индикатор	Зелёная зона	Жёлтая зона	Красная зона
Остаток денежных средств	> 15 млн. ₹	5-15 млн. ₹	< 5 млн. ₹
Чистая маржа	> 8%	4-8%	< 4%
Долг/EBITDA	< 3,5	3,5-5,0	> 5,0
Коэффициент автономии	> 50%	35-50%	< 35%

Карта рисков по приоритетности



Внутренний контроль

Ключевые элементы системы внутреннего контроля:

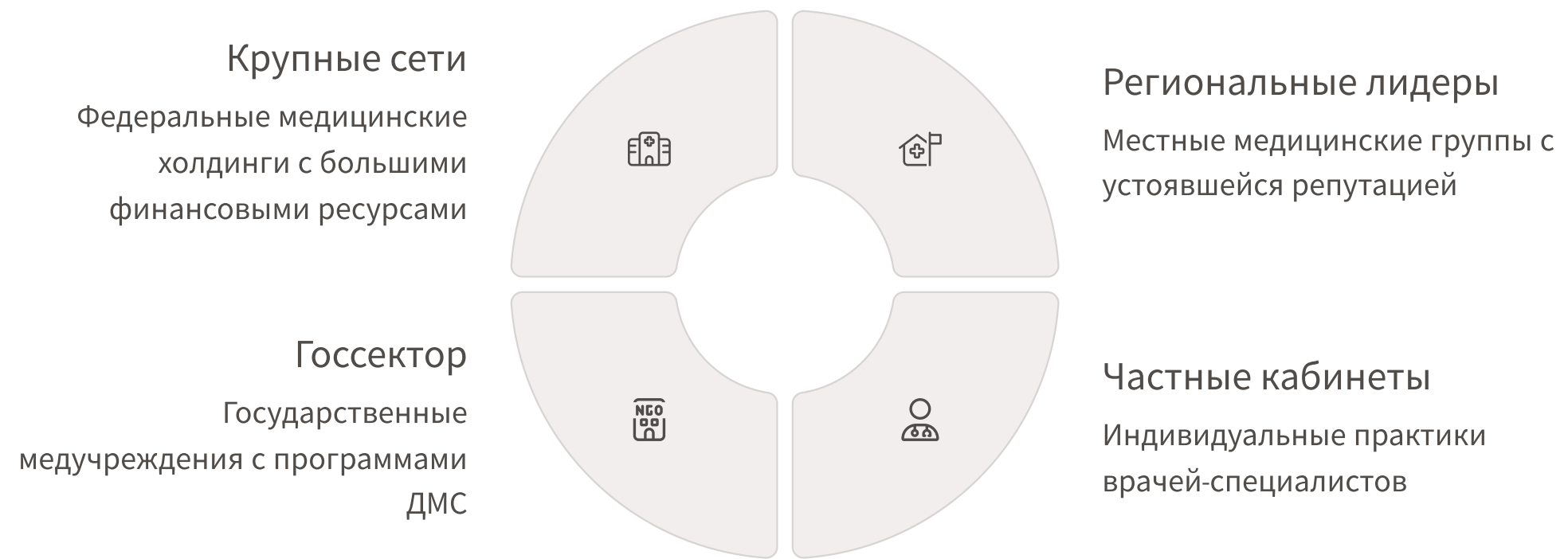
01 Бюджетирование и планирование Внедрение системы скользящего 13-недельного планирования денежных потоков	02 Управление закупками Централизация закупочной деятельности, тендерные процедуры для сумм > 100 тыс. ₹
03 Контроль дебиторской задолженности Еженедельный анализ просроченной задолженности, персональная ответственность	04 Казначейство Централизованное управление денежными средствами, лимиты на расходы

Эффективная система риск-менеджмента и внутреннего контроля является основой для стабилизации финансового положения и обеспечения устойчивого развития компании.

Сравнение с конкурентами и позиционирование

Позиционирование ООО "МЕДСТАНДАРТ" на рынке частной медицины Иркутской области:

Конкурентная среда



Конкурентные преимущества

Фактор	ООО "МЕДСТАНДАРТ"	Основные конкуренты
Диверсификация услуг	Высокая - комплексная экосистема	Средняя - фокус на отдельных направлениях
Финансовая устойчивость	Низкая - высокая долговая нагрузка	Высокая - консервативная структура
Инновации и технологии	Средний уровень	Высокий у крупных сетей
Региональное присутствие	Сильное в Иркутске	Различное
Ценообразование	Средний сегмент	Широкий диапазон

Стратегическое позиционирование



Рекомендуемая стратегия позиционирования

1	2	3
"Комплексный семейный медцентр"	"Центр медицинского превосходства"	"Доступная премиум-медицина"
Позиционирование как поставщика полного спектра медицинских услуг для всей семьи с персональным подходом	Акцент на высокотехнологичные методы лечения и ведущих специалистов региона	Сочетание высокого качества услуг с разумными ценами для среднего класса

План повышения конкурентоспособности

- Краткосрочно (6-12 месяцев):** Стабилизация финансов, улучшение сервиса, развитие корпоративного сегмента
- Среднесрочно (1-2 года):** Цифровизация услуг, развитие телемедицины, создание центров превосходства
- Долгосрочно (3-5 лет):** Региональная экспансия, развитие франчайзинговой модели, стратегические партнёрства

Успешное позиционирование требует последовательной работы по укреплению финансового положения и повышению операционной эффективности как основы для конкурентного развития.

ESG-факторы и устойчивое развитие

В современных условиях устойчивое развитие и соответствие ESG-принципам становится важным фактором долгосрочного успеха медицинских организаций:

<div>Environmental (Экология)</div> <div>Текущее состояние:</div> <ul style="list-style-type: none">Соблюдение экологических требованийСистема утилизации медицинских отходовЭнергоэффективное оборудование <div>Возможности развития:</div> <ul style="list-style-type: none">Программа "зелёной" клиникиСнижение углеродного следаИспользование возобновляемых источников энергии	<div>Social (Социальная ответственность)</div> <div>Текущие инициативы:</div> <ul style="list-style-type: none">Качественные рабочие места (100 сотрудников)Соблюдение трудового законодательстваОбразовательная деятельность через Университет <div>Перспективные направления:</div> <ul style="list-style-type: none">Благотворительные медицинские программыПоддержка местного сообществаРазвитие телемедицины для удалённых районов	<div>Governance (Корпоративное управление)</div> <div>Сильные стороны:</div> <ul style="list-style-type: none">Стабильный состав учредителейОтсутствие судебных споровПрозрачная отчётность <div>Области для улучшения:</div> <ul style="list-style-type: none">Совет директоров с независимыми членамиКомитеты по аудиту и рискамПолитика по противодействию коррупции
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ESG-рейтинг компании



Экология

Базовое соблюдение требований



Социальная сфера

Хорошие трудовые практики



Управление

Стандартные процедуры

Преимущества ESG-подхода для медицинской организации



Доверие пациентов

Социально ответственная медицина привлекает сознательных потребителей и повышает лояльность



Доступ к капиталу

ESG-критерии становятся важными для инвесторов и банков при принятии решений о финансировании



Привлечение талантов

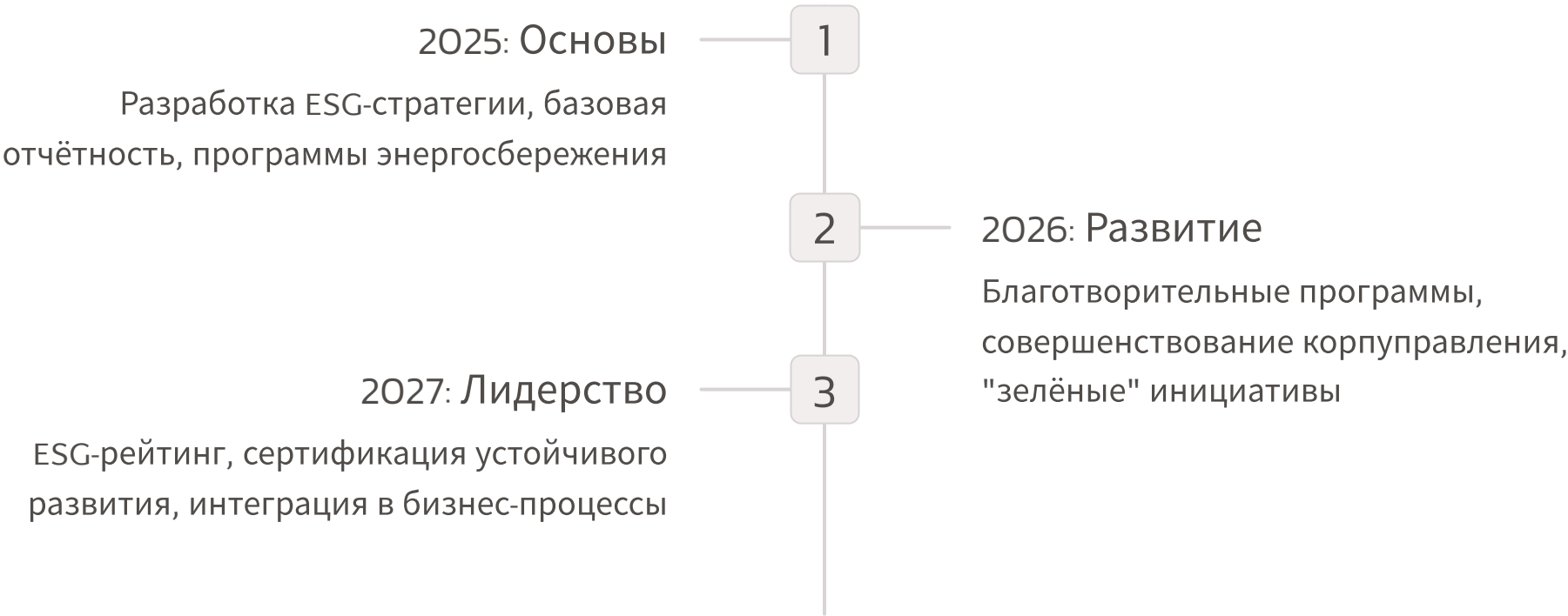
Медицинские специалисты предпочитают работать в организациях с высокими этическими стандартами



Операционная эффективность

Программы энергосбережения и оптимизации ресурсов снижают операционные расходы

Дорожная карта ESG-трансформации



Внедрение ESG-принципов должно рассматриваться не как дополнительная нагрузка, а как инвестиция в долгосрочную конкурентоспособность и устойчивость бизнеса.

Сценарии выхода из кризиса

На основе комплексного анализа финансового состояния компании разработаны три основных сценария стабилизации и выхода из финансового кризиса:

Сценарий 1: Антикризисное управление

Вероятность реализации: 40%

Сценарий 2: Реструктуризация

Вероятность реализации: 35%

Сценарий 3: Стратегическое партнёрство

Вероятность реализации: 25%

Детализация сценариев

1	2	3
<div>Антикризисное управление</div> <div>Суть: Жёсткая оптимизация всех направлений деятельности</div> <div>Ключевые меры:</div> <div><ul style="list-style-type: none">Сокращение управленческих расходов на 40%Продажа непрофильных активовПереговоры с кредиторами о реструктуризацииФокус на наиболее прибыльных направлениях</div> <div>Результат: Восстановление ликвидности в течение 6-12 месяцев</div> <div>Риски: Потеря рыночных позиций, снижение качества</div>	<div>Финансовая реструктуризация</div> <div>Суть: Комплексная реорганизация финансовой структуры</div> <div>Ключевые меры:</div> <div><ul style="list-style-type: none">Конвертация части долга в долю собственностиПривлечение стратегического инвестораРеинжиниринг бизнес-процессовСоздание холдинговой структуры</div> <div>Результат: Снижение долговой нагрузки, новые инвестиции</div> <div>Риски: Потеря контроля, длительные переговоры</div>	<div>Стратегическое партнёрство</div> <div>Суть: Интеграция с более сильным партнёром</div> <div>Варианты:</div> <div><ul style="list-style-type: none">Слияние с региональным лидеромВхождение в федеральную сетьПартнёрство с крупной страховой компаниейТехнологическое партнёрство</div> <div>Результат: Доступ к ресурсам, экспертизе, клиентской базе</div> <div>Риски: Утрата независимости, культурные различия</div>

Сравнение сценариев

Критерий	Антикризисное	Реструктуризация	Партнёрство
Срок реализации	6-12 месяцев	12-24 месяца	6-18 месяцев
Сохранение контроля	Полное	Частичное	Ограниченное
Финансовые вложения	Минимальные	Средние	Значительные
Вероятность успеха	60%	70%	80%

Рекомендуемая стратегия

Оптимальным представляется **комбинированный подход**:

01	02	03
Немедленные антикризисные меры (0–6 месяцев)	Поиск стратегического партнёра (3–12 месяцев)	Реализация выбранной модели (6–24 месяца)
Восстановление ликвидности, сокращение расходов, переговоры с банками	Параллельно с антикризисными мерами ведение переговоров с потенциальными партнёрами	В зависимости от результатов переговоров - либо самостоятельная стабилизация, либо партнёрство

Ключевым фактором успеха является скорость принятия решений и их последовательная реализация при сохранении качества медицинских услуг.

Заключение и общие выводы

Проведённый комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "МЕДСТАНДАРТ" за период 2018-2024 годов выявил противоречивую картину развития компании, характеризующуюся сочетанием операционных успехов и серьёзных финансовых проблем.

Ключевые достижения

Операционный рост

Выручка компании выросла в 4 раза - с 169 млн. ₽ в 2018 году до 685 млн. ₽ в 2024 году, что свидетельствует об успешном развитии основной деятельности

Диверсификация бизнеса

Создана комплексная экосистема из 7 компаний, охватывающая все сегменты медицинского рынка - от больничной деятельности до образования

Репутация и соответствие

Безупречная правовая репутация, отсутствие судебных споров, успешное прохождение всех регуляторных проверок

Критические проблемы

Финансовая неустойчивость

Критический уровень:

Коэффициент автономии снизился до 33%, долговая нагрузка превышает безопасные уровни в 1,5 раза (5,5 против нормы 3,0)

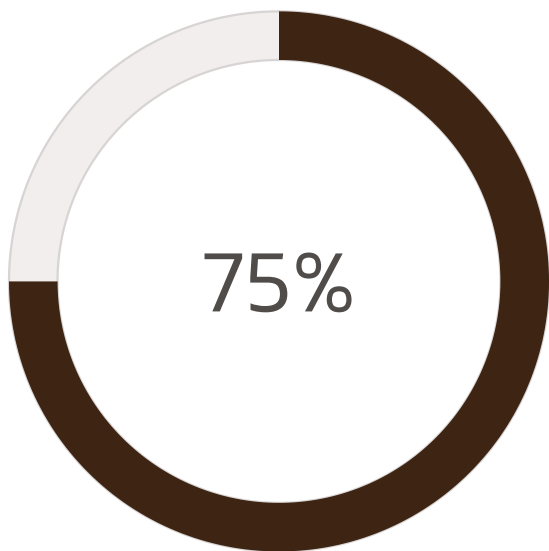
Кризис прибыльности

Тревожная динамика: Чистая маржа упала с пикового значения 29,2% в 2021 году до критических 2,7% в 2024 году

Проблемы ликвидности

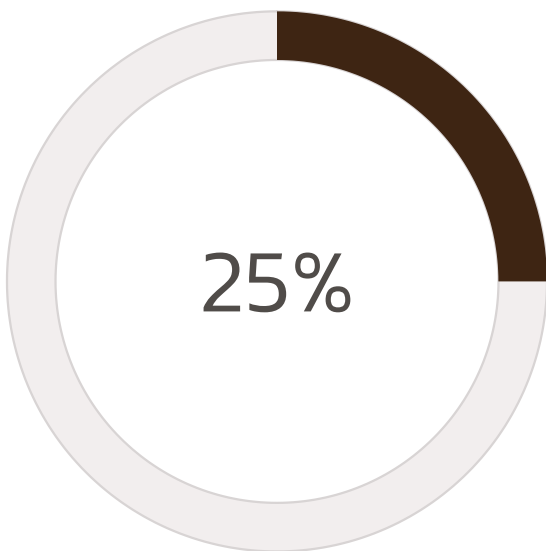
Острая нехватка: Остаток денежных средств составляет всего 2 млн. ₽ при ежемесячных расходах около 50 млн. ₽

Интегральная оценка состояния



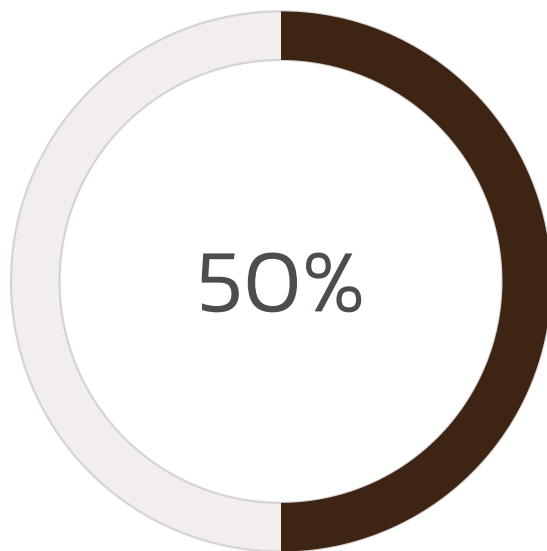
Операционная составляющая

Сильные рыночные позиции



Финансовая устойчивость

Критическое состояние



Общий рейтинг

Требуется немедленных мер

Стратегические рекомендации

1

Немедленная стабилизация

Восстановление ликвидности через привлечение краткосрочного финансирования и жёсткую оптимизацию управленческих расходов (целевое сокращение на 40%)

2

Реструктуризация долга

Переговоры с кредиторами о пересмотре условий обслуживания долговых обязательств и снижении процентной нагрузки

3

Повышение эффективности

Внедрение систем бюджетирования, улучшение управления оборотным капиталом, оптимизация операционных процессов

4

Долгосрочное развитие

После стабилизации - развитие цифровых сервисов, корпоративного сегмента и специализированных медицинских центров

Прогноз развития событий

При условии принятия рекомендуемых мер компания имеет хорошие шансы преодолеть текущий кризис и вернуться к устойчивому росту. **Критический период** составляет ближайшие 6-12 месяцев, в течение которых должны быть решены проблемы с ликвидностью и началась оптимизация затрат.

ООО "МЕДСТАНДАРТ" представляет собой яркий пример успешного операционного бизнеса, оказавшегося в сложной финансовой ситуации из-за агрессивной инвестиционной политики. **Своевременное принятие антикризисных мер может обеспечить сохранение и развитие этого перспективного медицинского проекта.**

Итоговая рекомендация: Компания требует немедленного внедрения программы финансового оздоровления с привлечением профессиональных антикризисных управляющих и рассмотрением возможности стратегического партнёрства для обеспечения долгосрочной устойчивости развития.