

План финансово-хозяйственной деятельности на 2025 год

АНО ДПО "Медицинский университет инноваций и развития"
ИНН 9717066851 / КПП 771701001

1. Целевые показатели финансово-хозяйственной деятельности на 2025 год

- Обеспечить устойчивую прибыльность образовательной деятельности с дальнейшим сокращением непокрытого убытка
 - Увеличить объём выручки за счёт активного развития программ профессиональной переподготовки врачей и расширения очных тематических обучений
 - Продолжить сокращение кредиторской задолженности при сохранении операционной эффективности
 - Сформировать резерв денежных средств для обеспечения финансовой стабильности
-

2. Плановые показатели по доходам и расходам

Показатель	Факт 2024, тыс. руб.	План 2025, тыс. руб.	Изменение, %
ДОХОДЫ			
Выручка от образовательной деятельности	103 612	125 000– 130 000	+20–25%
Прочие доходы	16	15–20	0%
Итого доходы	103 628	125 015– 130 020	+20–25%
РАСХОДЫ			
Расходы по обычной деятельности	92 830	108 000– 112 000	+16–21%
Прочие расходы	3 073	3 000–3 200	-2–+4%
Итого расходы	95 903	111 000– 115 200	+16–20%
ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ			
Прибыль до налогообложения	7 725	14 015–14 820	+81–92%
Налоги на прибыль (доходы)	1 156	2 800–2 950	—
Чистая прибыль	6 569	11 200–11 900	+70–81%

Table 1: План доходов, расходов и финансового результата на 2025 год

Обоснование плановых показателей:

- Выручка: рост на 20–25% обусловлен активным развитием программ профессиональной переподготовки врачей (циклы 250–500+ часов), расширением портфеля очных тематических семинаров, практикумов и мастер-классов для врачей различных специальностей
- Расходы: увеличение на 16–21% связано с ростом затрат на организацию очных мероприятий (аренда залов, проживание преподавателей, учебные материалы), оплату труда преподавателей, маркетинг и продвижение новых программ
- Чистая прибыль: целевой показатель 11 200–11 900 тыс. руб. для существенного сокращения непокрытого убытка с (16 820) до (5 000)–(5 600) тыс. руб.

3. План по структуре активов и пассивов на конец 2025 года

Показатель	Факт на 31.12.2024, тыс. руб.	План на 31.12.2025, тыс. руб.
АКТИВЫ		
Материальные внеоборотные активы	365	400–500
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	21 767	23 000–25 000
Запасы	1 684	2 000–2 500
Денежные средства и эквиваленты	698	2 000–3 000
Финансовые и другие оборотные активы	161 799	170 000–180 000
Валюта баланса	186 314	197 400–211 000
ПАССИВЫ		
Капитал и резервы	(16 820)	(5 000)–(5 600)
Краткосрочные заёмные средства	0	0
Кредиторская задолженность	203 134	190 000–200 000
Валюта баланса	186 314	197 400–211 000

Table 2: Плановая структура баланса на конец 2025 года

Основные направления изменений:

- Формирование резерва денежных средств 2 000–3 000 тыс. руб. за счёт части чистой прибыли
- Сокращение непокрытого убытка с (16 820) до (5 000)–(5 600) тыс. руб. благодаря прибыли 2025 года
- Снижение кредиторской задолженности на 3 000–13 000 тыс. руб. (до 190 000–200 000 тыс. руб.)
- Увеличение запасов в связи с ростом объёма очных обучений (учебные материалы, пособия, расходники)

4. Плановые показатели финансовой устойчивости и ликвидности

Показатель	Факт 31.12.2024	План 31.12.2025
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ		
Коэффициент автономии	(0,090)	(0,024)– (0,027)
Коэффициент финансовой зависимости	11,08	7,3–9,5
Коэффициент обеспеченности СОС	(0,114)	(0,029)– (0,032)
ЛИКВИДНОСТЬ		
Коэффициент текущей ликвидности	0,808	0,92–0,96
Коэффициент быстрой ликвидности	0,800	0,91–0,94
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,003	0,010–0,015
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ		
Рентабельность продаж (чистая прибыль), %	6,3	8,6–9,2
Рентабельность продаж (прибыль от продаж), %	10,4	13,0–14,0
Рентабельность активов (ROA), %	3,2	5,5–6,0

Table 3: Целевые показатели финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности

5. Мероприятия по достижению плановых показателей

№	Мероприятие	Ожидаемый эффект
УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ		
1	Активное развитие программ профессиональной переподготовки врачей (250–506 часов и более) по ключевым медицинским специальностям	Рост выручки на 10–12 млн руб., увеличение среднего чека
2	Расширение портфеля очных тематических обучений: практикумы, мастер-классы, семинары для врачей (неврология, кардиология, ботулинотерапия, остеопатия и др.)	Рост выручки на 8–10 млн руб., привлечение новых слушателей
3	Усиление email-маркетинга и триггерных рассылок для продвижения программ переподготовки и очных обучений	Увеличение конверсии заявок на 15–20%
4	Проведение регулярных вебинаров и онлайн-мероприятий для вовлечения аудитории и формирования воронки продаж	Рост числа заявок на платные программы на 20–25%
5	Развитие партнёрских программ с медицинскими организациями для корпоративных заказов на обучение	Привлечение корпоративных клиентов, рост выручки на 3–5 млн руб.
УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ		
6	Ежемесячный план-фактный анализ расходов по направлениям деятельности и программам	Контроль затрат, снижение непроизводительных расходов на 3–5%
7	Оптимизация маркетинговых каналов: фокус на высокоэффективных направлениях (email, контекстная реклама,	Снижение стоимости привлечения слушателя на 8–10%

	партнёрства)	
8	Оптимизация условий аренды помещений для очных обучений: заключение долгосрочных контрактов, поиск выгодных площадок	Экономия 2–4% от затрат на аренду
9	Пересмотр условий договоров с подрядчиками и поставщиками учебных материалов	Экономия 2–3% от операционных расходов
УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ		
10	Внедрение платёжного календаря с горизонтом планирования 1–2 месяца	Предотвращение кассовых разрывов, формирование резерва 2 000–3 000 тыс. руб.
11	Установление стандартных условий оплаты для программ переподготовки: 30–50% предоплата, рассрочка с частичной предоплатой	Ускорение поступлений, снижение дебиторской задолженности
12	Контроль дебиторской задолженности: работа с просроченными платежами, ограничение отсрочек	Улучшение оборачиваемости активов на 10–12%
УПРАВЛЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ		
13	Погашение кредиторской задолженности за счёт части прибыли и текущих поступлений	Снижение кредиторской задолженности до 190 000–200 000 тыс. руб.
14	Реструктуризация задолженности: переговоры с ключевыми кредиторами о графиках погашения	Снижение финансовой нагрузки, улучшение платёжной дисциплины
15	Контроль принятия новых обязательств: лимиты на полные, аренд. контракты в	Предотвращение неконтролируемого роста обязательств

	рамках утверждённого бюджета	
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ		
16	Ежеквартальный анализ рентабельности программ: закрытие/ переформатирование убыточных, усиление высокорентабельных	Повышение средней рентабельности до 13–14%
17	Диверсификация образовательных направлений: профпереподготовка, очные семинары, онлайн-курсы, корпоративное обучение	Снижение зависимости от одного формата, стабилизация доходов
18	Формирование политики распределения прибыли: 60% на погашение непокрытого убытка, 40% на резервы и развитие	Восстановление финансовой устойчивости, создание резервов

Table 4: План мероприятий на 2025 год

6. Контрольные точки и мониторинг исполнения плана

Период	Контрольная точка	Ключевые показатели для проверки
Ежемесячно	Оперативный мониторинг	Выручка, расходы, остаток денежных средств, кредиторская задолженность, количество слушателей
Ежеквартально	Квартальная отчётность	Чистая прибыль, рентабельность продаж, коэффициенты ликвидности, ROA, структура выручки по направлениям
Июнь 2025	Промежуточный анализ	Выполнение плана на 50%, корректировка мероприятий при отклонениях, анализ эффективности новых программ
Декабрь 2025	Годовой анализ	Сравнение факт/план по всем показателям, оценка сокращения непокрытого убытка, подготовка плана на 2026 год

Table 5: График контроля исполнения плана ФХД

7. Ожидаемые результаты реализации плана ФХД на 2025 год

При успешной реализации запланированных мероприятий АНО ДПО "МУИР" к концу 2025 года достигнет следующих результатов:

- Увеличение выручки до 125–130 млн рублей (+20–25% к 2024 году)
- Получение чистой прибыли 11 200–11 900 тыс. рублей (+70–81% к 2024 году)
- Сокращение непокрытого убытка с (16 820) до (5 000)–(5 600) тыс. рублей
- Создание резерва денежных средств 2 000–3 000 тыс. рублей
- Снижение кредиторской задолженности на 3 000–13 000 тыс. рублей
- Повышение коэффициента текущей ликвидности до 0,92–0,96
- Рост рентабельности продаж до 8,6–9,2%

- Расширение портфеля программ профессиональной переподготовки и очных обучений для врачей

Реализация плана позволит существенно улучшить финансовое положение организации, приблизиться к восстановлению положительного собственного капитала и обеспечить устойчивое развитие образовательной деятельности в сфере медицинского образования.

На основании: Упрощённой бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2024 год и стратегических приоритетов развития на 2025 год