

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н.
доцент
_____ Т.А. Худякова
« ____ » _____ 2020 г.

Анализ экономической целесообразности открытия студии
массажа «Гармония» в г. Челябинске

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 38.03.01.2020.757.ПЗ ВКР

Руководитель работы
д.э.н, доцент
_____ Т.А. Худякова
« ____ » _____ 2020 г.

Автор работы
студент группы ЭУ-440
_____ Дюскина Е.А.
« ____ » _____ 2020 г.

Нормоконтролёр,
ст. преподаватель
_____ Н.В. Тихонова
« ____ » _____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Дюскина Е.А. Анализ экономической целесообразности открытия студии массажа «Гармония» в г. Челябинске – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-440, 2020. – 98 с., 38 табл., 20 рис., библиографический список –104 наим., 18 л. Раздаточного материала ф. А4.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью определения экономической целесообразности открытия студии массажа «Гармония» в г. Челябинске.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основные теоретические положения и способы оценки инвестиционной привлекательности проекта, включающие в себя простые и дисконтированные методы экономической эффективности, а также методы оценки рисков.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает в себя анализ динамики развития отрасли здравоохранения в зарубежных странах, а также на территории Российской Федерации. Также был проведен анализ отрасли услуг массажа в городе Челябинске. Были проведены организационно-экономические расчеты, связанные с открытием студии массажа «Гармония». Также были вычислены показатели экономической эффективности и осуществлена оценка инвестиционного проекта с учетом рисков.

В результате проведенной работы был проведен анализ экономической целесообразности открытия студии массажа «Гармония» в г. Челябинске.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА	
1.1 Теоретические основы инвестиционного анализа.....	9
1.2 Инструменты расчета экономической целесообразности инвестиций	17
1.3 Инвестиционный анализ проекта в условиях риска.....	23
2 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ	
2.1 Анализ развития отрасли здравоохранения в зарубежных странах	31
2.2 Анализ развития отрасли здравоохранения в Российской Федерации	40
2.3 Анализ динамики развития рынка услуг массажа в городе Челябинск.....	45
3 ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПО ОТКРЫТИЮ СТУДИИ МАССАЖА «ГАРМОНИЯ» В ГОРОДЕ ЧЕЛЯБИНСК	
3.1 Разработка концепции открытия студии массажа «Гармония»	56
3.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта недисконтированными и дисконтированными методами	75
3.3 Анализ инвестиционной привлекательности с учетом рисков	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	88
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	90

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. На сегодняшний день практически каждый человек осознает всю ценность здоровья в полной мере. Это неотъемлемая составляющая человеческого счастья и благополучия, а также экономического развития.

В настоящее время на человека воздействует огромное количество нежелательных факторов, таких как: состояние окружающей среды, вредные привычки, условия и образ жизни, стрессовые ситуации, генетика и так далее.

Все большая часть людей с каждым годом осознанно задумываются о приобщении к здоровому образу жизни. Данные исследований говорят о том, что люди стали систематически проходить профилактические осмотры по своему собственному желанию. Однако все же большая часть людей не находит достаточного времени и возможностей на регулярную проверку здоровья, которая помогает диагностировать возможные дальнейшие угрозы и предостеречь их.

Ежегодно открывается огромное количество многопрофильных центров здоровья, которым отдают большее предпочтение по сравнению с государственными организациями. Однако нарастает востребованность узконаправленных учреждений здоровья, которые затрагивают лишь определенную область.

На сегодняшний день инвестиционный анализ помогает определить реальность различных целей проекта, которые ставит руководитель, а также соизмерить их с последующими затратами. Это неотъемлемая часть практически каждой организации. Он помогает спрогнозировать наиболее эффективные варианты интенсивного развития производства.

В выпускной квалификационной работе рассматривается проект по открытию узконаправленной студии массажа «Гармония» в городе Челябинске.

Даная работа представляет теоретический и практический материал по оценке эффективности инвестиционного проекта. Теоретическая часть работы состоит из сущности, понятий, а также видов инвестиций. Представлены дисконтированные, а также недисконтированные методы, с помощью которых

можно увидеть стоит инвестировать проект или же он будет убыточным. В данной работе также представлен анализ зарубежного и российского рынка медицинских услуг.

Цель работы. Цель работы заключается в проведении анализа и обосновании экономической целесообразности открытия студии массажа «Гармония».

Для реализации поставленной цели решаются следующие задачи:

- 1) проведение критического анализа теоретических, экономических и методологических основ инвестиционного проектирования;
- 2) проведение анализа зарубежного и российского рынка здравоохранения;
- 3) анализ рынка конкурентов в г. Челябинске;
- 4) разработка концепции открытия студии;
- 5) расчёт показателей оценки эффективности инвестиционного проекта;
- 6) анализ инвестиционной привлекательности с учетом рисков.

Объект работы – открытие студии массажа «Гармония» в городе Челябинске.

Предмет исследования. Из всего вышесказанного следует понять, что предметом исследования является анализ экономической целесообразности открытия организации.

Теоретическая база исследования. При рассмотрении теоретических аспектов были рассмотрены труды: Александрова Г. А., Андрианова А. Ю., Аньшина В. М., Асаула А. Н., Банаклова М. И., Басовского Л. Е., Бердникова Т. Б., Борисова О. В., Габуева Л. А., Гинзбург А. И., Грибова В. Д., Дигилиной О. Б., Елизарова Ю. Ф., Епифанова В. А., Кейлер В. А., Киселевой И. А., Кондак В. В., Кузнецова Б. Т., Лахметкиной Н. И., Лопаревой А. М., Маркина Ю. П., Меркулова Я. С., Нешистого А. С., Скуридиной Ю. Б., Худяковой Т. А., Чернова В. А.

При проведении анализа зарубежного и российского рынков здравоохранения были рассмотрены труды: Азарова А. В., Алексеева В. М., Александрова О. Ю., Альтмана Н. Н., Банина А. С., Вялкова А. И., Давидьянц А. С., Дигилиной О. Б., Дьяченко В. Г., Ежовой М. Н., Кадырова Ф. Н., Камалова Ф. М., Кошелева Ю. А., Кучеренко В. З., Медик В. А., Прониной Л. И., Стародубова В. И.

При расчете показателей оценки эффективности инвестиционного проекта были рассмотрены труды: Асаула А. Н., Габуевой Л. А., Есипова В. Е., Игнатова Е.А., Камаловой Ф. Н., Карпушкиной А. В., Корчагина Ю. А., Фазрахманова А. И., Хальфина Р. А.

Информационная база исследования. В качестве информационной базы исследования выступили материалы периодических изданий по теме исследований, аналитические и информационные материалы, представленные в компьютерной сети Интернет, справочные материалы, результаты анализа медицинской деятельности и материалов по выбранной теме.

Методы исследований. При написании выпускной квалификационной работы использовались следующие методы: метод оценки показателей экономической эффективности, метод бальной оценки показателей, маркетинговые исследования, методы анализа рисков.

Структура работы. В данной работе произведено обобщение различных методов оценки экономической эффективности. Выпускная квалификационная работа структурно состоит из следующих элементов: введение, три основные главы, заключение, библиографический список.

В первой главе рассматриваются теоретические, экономические, методологические основы инвестиционного проекта, инструменты расчета экономической целесообразности инвестиций, инвестиционный анализ в условиях риска.

В рамках второй главы выпускной квалификационной работы рассмотрен анализ развития отрасли здравоохранения в зарубежных странах, а также на российском рынке, проведен анализ динамики развития рынка услуг массажа в городе Челябинске.

В рамках третьей главы выпускной квалификационной работы производится разработка концепции открытия студии массажа «Гармония», оценка инвестиционной привлекательности двумя методами: недисконтированными и

дисконтированными, а также анализ инвестиционной привлекательности с учетом рисков.

Практическая значимость работы. Результаты исследования могут быть использованы субъектами рынка медицинской области: студиями массажа, оздоровительными центрами, частными медицинскими учреждениями, а также государственными органами при осуществлении строительства различных объектов за счет бюджетных средств (в том числе социально значимых объектов).

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА

1.1 Теоретические основы инвестиционного анализа

Инвестиционная деятельность в той или иной степени характерна практически для каждой организации. Инвестиции представляют собой в первую очередь фундамент для роста и процветания внешних и внутренних экономических процессов, усиления и повышения эффективности общественного производства с помощью ускорения научно-технического процесса, увеличение качества производства отечественной продукции и обеспечение ее конкурентоспособности на экономических рынках, развитие социальной среды, в том числе и проблем, связанных с безработицей, а также снижение издержек производства и обращения и так далее [2].

В термин «инвестиции» включают все виды интеллектуальных и имущественных ценностей, которые инвестируются в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и (или) положительного социального объекта [7].

Понятие «инвестиции» берет свое начало из латинского языка «investire», что обозначает облачать, то есть вкладывать [28].

Инвестиции можно охарактеризовать следующими признаками:

1. Возможность инвестиций приносить доход.
2. Ограничения по сроку вклада средств.
3. Инвесторы, вкладывая средства, преследуют собственные определенные цели.
4. Подразумевают наличие целенаправленного характера на вложение денежных средств в объекты, а также инструменты инвестирования.
5. Существование риска капиталовложений.
6. Прослеживается целенаправленное использование различных инвестиционных ресурсов, которые в последующем процессе осуществления характеризуются спросом, предложением и ценой.

Сущность инвестиций заключается во взаимообусловленности отношений, которые формируются между субъектами инвестиционного процесса относительно консолидации и распределения инвестиционных ресурсов для последующего развития расширенного воспроизводства товаров (или диверсификации деятельности). Так инвестиции, осуществляя ряд важнейших функций, могут гарантировать рост экономики в целом [23].

Порядок осуществления инвестиционной деятельности на территории Российской Федерации регулируется рядом нормативных документов [96]:

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации;
- 2) Бюджетный кодекс Российской Федерации;
- 3) Налоговый кодекс Российской Федерации;
- 4) Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 №39-ФЗ;
- 5) Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 №156-ФЗ;
- 6) Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 №160-ФЗ.

Огромную роль имеет понимание того, что инвестиции представляют собой не только затраты, но и вложения в будущее развитие. Благодаря подобному пониманию термина «инвестиции» появляется возможность более эффективной организации инвестиционного процесса [72]. Осуществление инвестиций в первую очередь происходит через реализацию новых инвестиционных проектов, которые подразумевают осуществление личных и государственных целей предприятия.

На государственном уровне инвестиции представляют собой базу для обеспечения политики расширенного воспроизводства, усиление качества и поддержания конкурентоспособности отечественной продукции, ускорения научно-технического прогресса, оптимальной структуризации экономики, гармоничного и сбалансированного развития каждой ее отрасли, производство

необходимой сырьевой базы промышленности, усовершенствование социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны, а также ее безопасности, проблем избытка рабочей силы страны, охраны экологии и т. д.

Важнейшую роль играют инвестиции на сегодняшний день на микроуровне. Они являются важным фактором для обеспечения оптимального функционирования любого предприятия, а также стабильного финансового состояния и максимизации прибыли организации. Без инвестиций невозможны такие важные аспекты, как: преодоление последствий морального и физического износа основных фондов предприятия, обеспечение конкурентоспособности товаров, которые выпускаются производством и оказываемыми услугами, приобретение ряда ценных бумаг и вложение средств в активы различных предприятий, осуществление различных природоохранных мероприятий и так далее [30].

Выделяют основные классификации инвестиций, которые позволяют охарактеризовать рассматриваемое понятие:

По объектам инвестирования выделяют [33]:

1. Капиталообразующие (реальные) – представляют собой вложения средств в реальные активы, то есть в основные фонды, инвестиции в запасы товарно-материальных ценностей.

2. Финансовые – представляют собой вложения денежных средств в различные финансовые активы, такие как: вклады в сберегательные банки, депозиты, деньги, акции, облигации, ценные бумаги.

3. Интеллектуальные – вложения средств в научные разработки, в социальную сферу и подготовку специалистов.

По формам собственности выделяют:

1. Частные – это прежде всего вложения средств, осуществляемые предприятиями и гражданами негосударственных форм собственности.

2. Государственные – вложения средств, которые осуществляются в большей степени центральными, а также местными органами власти и управления,

государственными предприятиями и организациями благодаря собственным заемным средствам.

3. Иностранные – вложения средств, которые осуществляются иностранными физическими и юридическими лицами, а также иностранными государствами и международными организациями.

По характеру участия в инвестировании выделяют:

1. Прямые – инвестор самостоятельно участвует в выборе объектов дальнейшего инвестирования и вложении денежных средств.

2. Непрямые – инвестирование, которое опосредовано другими лицами, то есть через посредников.

По периоду инвестирования выделяют:

1. Краткосрочные – вложения продолжительностью, не превышающей 1 года.

2. Среднесрочные – вложения продолжительностью от 1 года до 3 лет.

3. Долгосрочные – вложения продолжительностью более 3 лет. По уровню инвестиционного риска делят на:

1. Безрисковые – вложения, для которых отсутствует фактический риск потери капитала и с большей вероятностью гарантировано получение дохода.

2. Низкорисковые – вложения, для которых риск весомерно ниже среднерыночного.

3. Среднерисковые – вложения, для которых риск соответствует среднерыночному.

4. Высокорисковые – вложения, для которых риск гораздо сильнее превышает среднерыночный.

По региональному характеру выделяют такие виды инвестирования, как:

1. Зарубежное – которое представляет собой инвестирование денежных средств в объекты, находящиеся за пределами страны.

2. Внутреннее – которое представляет собой инвестирование денежных средств в объекты, находящиеся на территории данной страны.

3. Региональное – которое представляет собой инвестирование денежных средств в объекты, находящиеся внутри конкретного региона.

Инвестиционная деятельность – это деятельность, физических и юридических лиц, а также государства, направленная на привлечение и приумножения денежных средств для реализации инвестиционного процесса с дальнейшей целью получения благоприятного положительного экономического или другого вида эффекта [48].

Субъектами инвестиционной деятельности называются физические и юридические лица, участвующие в инвестиционных отношениях, то есть инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица.

Объектом инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства РСФСР, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность [1].

По характеру осуществления инвестиционную деятельность подразделяют на следующие виды:

1. Профессиональную, которая подразумевает под собой крупные инвестиции, совершенные профессиональными участниками рынка.
2. Разовую или частную, которая подразумевает под собой частную покупку акций физическими лицами.

Инвестиционная деятельность подразумевает процесс инвестирования, то есть вложения средств, а также множественность различных практических действий по реализации инвестиций. На сегодняшний день можно сказать о том, что практически любое предприятие накапливает собственный капитал в период производственной деятельности [56]. Перед принятием ответственного решения, касательно вложений капитала в организацию, инвестору необходимо провести анализ ее экономической эффективности.

Экономическая эффективность в свою очередь представляет собой некое соотношение полезного результата и затрат факторов производственного процесса. На микроэкономическом уровне это будет отношение произведенного продукта, то есть объем продаж компании к затратам на труд, сырье, капитал и т. д. Однако на макроэкономическом уровне экономическая эффективность будет равна произведенному продукту (ВВП) к тем же затратам минус единица [8].

Следовательно, чем меньше объем затрат и чем больше получается величина результата хозяйственной деятельности, тем выше будет эффективность.

Рассмотрим, что представляет собой инвестиционная привлекательность предприятия.

По мнению Афоничкиного А. И., под инвестиционной привлекательностью понимают целесообразность вложения в предприятие свободных денежных средств [25].

По мнению Крылова Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И.В., инвестиционная привлекательность предприятия – это самостоятельная экономическая категория, которая характеризуется не только устойчивостью финансового состояния предприятия, но и находится в зависимости от конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия и уровня инновационной деятельности хозяйствующего субъекта [28].

Инвестиционный проект представляет собой экономическое обоснование для проекта, которое позволяет инвестору понять целесообразность и значимость вложений с указанием всех объемов и сроков.

В более широком смысле проект является вариантом реализации инвестиций, связанный с разъяснением экономической или иной целесообразности, объема и – сроков осуществления вложений, включая создание необходимых проектно-сметных документов и описанием определенных практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-планом), которые обеспечат эффективные капиталовложения с дальнейшим получением прибыли.

Каждый проект имеет инвестиционный цикл, состоящий из нескольких фаз [10]. Инвестиционным циклом принято считать весь период времени между началом осуществления проекта и до момента его ликвидации. Он позволяет анализировать различные проблемы, связанные с финансированием работ по проекту, а также осуществлять правильные решения. Шаг расчета может быть: месяц, квартал, год. Графический вид жизненного цикла инвестиционного проекта отражен на рисунке 1.

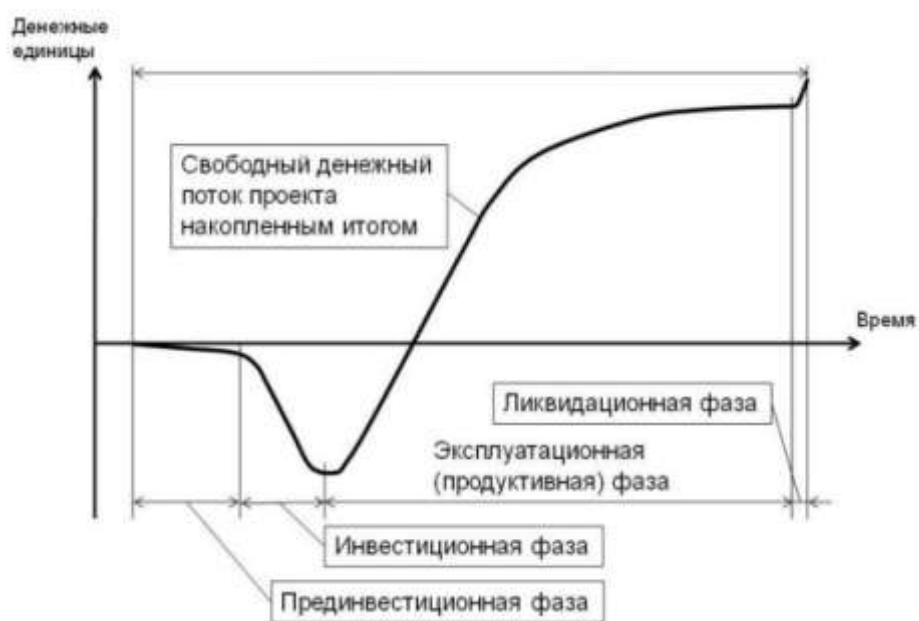


Рисунок 1 – Жизненный цикл инвестиционного проекта

Инвестиционный цикл состоит из четырех фаз, каждая из которых выполняет определенный набор задач:

1. Первая фаза инвестиционного проекта называется прединвестиционной. Это период от создания идеи о начале проекта до принятия решения о ее дальнейшей реализации. Она включает в себя:

- оценивание состоятельности идеи в различных аспектах (финансовом, организационном, экономическом и техническом);
- определение географического положения объекта;
- анализ собственных денежных средств, источников финансирования;
- описание необходимых ресурсов;
- разработка бизнес-плана;

- поиск инвесторов;
- рассмотрение и презентация данного проекта с дальнейшим обоснованием о его целесообразности.

В течение всей преинвестиционной фазы будет наблюдаться отрицательный денежный поток. Все работы финансирует сам инициатор проекта. Часто сроки этой фазы невозможно точно определить временными границами.

2. Вторая фаза проекта называется инвестиционной. Она включает в себя:

- разработку проектной документации, заключение договоров подряда, то есть выбор строительной организации и расчёт сметы на строительство при необходимости;
- строительство объекта;
- закупка технологий и оборудования;
- принятие на работу персонала и последующее обучение;
- формирование основного и оборотного капитала предприятия;
- выпуск пробных образцов продукции и постепенный вывод предприятия на проектную мощность.

Продолжается отрицательный денежный поток. На этом этапе резко возрастает уровень затрат. Фаза заканчивается сдачей проекта и его запуском на рынок.

3. Третья фаза называется эксплуатационной. Она носит самый продолжительный характер. На данную стадию приходится 90–95% всего времени жизненного цикла проекта. Она включает в себя:

- организацию производства;
- получение различных сертификатов на продукт;
- продвижение товара на рынке;
- организация сервисного обслуживания;
- отслеживание, насколько эффективно производство;
- анализ заинтересованности потребителя в продукте;
- быстрое пристраивание на рынке при необходимости;
- совершенствование технологий.

4. Четвертой и завершающей фазой является ликвидационная фаза. Характеризуется наличием спроса на продукт, но при этом низкой рентабельностью. Она включает в себя:

- освобождение помещения от оборудования и прочих вещей;
- происходит анализ осуществлённой деятельности, оцениваются результаты, фиксируются проблемы и упущения;
- начинается реализация, ликвидация или репрофилирование помещения, включая оборудование.

Динамическое и эффективное развитие инвестиционной деятельности считается важным и необходимым условием для стабильного развития и полноценного функционирования экономики [18]. Структура, масштабы и сама эффективность использования инвестиций позволяют определить финальные результаты деятельности различных уровней экономической системы, а также оценить перспективы дальнейшего развития.

Таким образом, можно сформировать вывод о том, что инвестиционная деятельность представляет собой процесс инвестирования, то есть вложения капитала, и обобщенности множества практических действий, которые нацелены на реализацию инвестиций. Инвестициями называются вложения фирмы в дополнительные средства производства, направленные прежде всего на получение прибыли. Перед принятием решения о вложениях средств организации или потенциальному инвестору очень важно провести полный анализ их экономической эффективности, с помощью которого будут выделены основные проблемы и задачи финансирования [47].

1.2 Инструменты расчета экономической целесообразности инвестиций

Экономическая эффективность представляет собой отношение полезного результата к затратам факторов процесса производства.

В качестве эффекта могут выступать такие факторы, как: повышение производительности труда, увеличение прибыли, снижение издержек, увеличение качества и (или) количества производимой продукции и другие.

Оценка эффективности инвестиционных проектов – один из главных элементов инвестиционного анализа, также представляет собой основной инструмент правильного и рационального выбора из ряда инвестиционных проектов наиболее эффективного по сравнению с остальными, а также совершенствования инвестиционных программ и минимизации рисков. От всей объективности и степени углублённости оценки этой эффективности, зависят сроки капиталотдачи и темпы развития организации [58].

Инвестиционная привлекательность проекта может быть оценена по некоторым факторам и критериям, например, состоянию финансового рынка, профессиональным интересам и навыкам инвесторов, финансовой состоятельности данного проекта, и т. д. [36].

Однако на практике можно выделить достаточно универсальные методы инвестиционной привлекательности проектов, которые отвечают на вопрос о выгодности вкладывания в тот или иной проект [57].

Данные методы разделены на две группы в зависимости от денежных потоков. Инвестиционный проект порождает денежные потоки (потоки реальных денег), которые используют для оценки экономической эффективности и коммерческой состоятельности проекта. Денежным потоком проекта можно назвать все поступления и выплаты денежных средств на протяжении всего расчетного периода проекта. Для оценки эффективности используют методы как дисконтированные, так и недисконтированные.

Простые (недисконтированные) методы оценки появились первоначально и получили широкое использование еще до того, как концепция дисконтирования денежных потоков обрела мировое признание в качестве способа получения точной оценки инвестиций. Однако простые методы используются и в настоящее время, так как дают возможность получения с помощью таких методов дополнительную информацию.

Дисконтированные методы более актуальны для определения наиболее точных значений. Это обусловлено тем, что стоимость вложенных инвестором денег

изменится, например, под воздействием инфляции. Методы дисконтированных денежных потоков являются более объективной основой для оценки и выбора инвестиционного проекта, поскольку они учитывают размер, и позволяют согласовать ожидаемые наличные потоки в каждом периоде жизненного цикла проекта. Недисконтированный (простые) и дисконтированные методы представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Недисконтированный и дисконтированные методы

Название	Аббревиатура
Недисконтированные (простые) методы	
Чистый доход	NV
Норма прибыли	ARR
Недисконтированный срок окупаемости	PB
Недисконтированный индекс доходности	PI
Дисконтированные методы	
Чистый дисконтированный доход	NPV
Внутренняя норма доходности	IRR
Индекс доходности	DPI
Дисконтированный срок окупаемости	DPB
Чистая терминальная стоимость	NTV
Модифицированная норма прибыли	MIRR

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка затрат и результатов осуществляется в пределах расчетного периода, который называется горизонтом расчета.

1. Чистый доход (NV – Net value), так называется накопленный эффект за расчетный период. Данный показатель характеризует эффективность в абсолютных значениях, то есть временная стоимость денег не учитывается. Показатель рассчитывается по формуле (1).

$$NV = \sum_{t=0}^T (B_t - Z_t + A_t) - \sum_{t=0}^T I_t, \quad (1)$$

где B_t – выручка, руб.;

Z_t – затраты, руб.;

A_t – амортизация, руб.;

I_t – инвестиции, руб..

2. Норма прибыли (ARR – Average rate of return) отражает среднюю величину прибыльности проекта. Показатель рассчитывается по формуле (2).

$$ARR = \frac{\bar{Pr}}{I} \cdot 100 \%, \quad (2)$$

где \bar{Pr} – средняя прибыль, руб.;

I – инвестиции, руб.

3. Недисконтированный срок окупаемости (PB – Payback period) – это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока. Рассчитывается по формуле (3).

$$PB = \frac{I}{\bar{Pr}}, \quad (3)$$

4. Недисконтированный индекс доходности (PI – Profitability index) – это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет денежных потоков. Инвестиционно-привлекательным является тот проект, где индекс доходности превышает единицу, рассчитывается по формуле (4).

$$PI = \frac{(B_t - Z_t)}{I_t} \quad (4)$$

Однако простые методы обладают множеством недостатков, так как они не учитывают фактор времени, и потому их использование не всегда может дать объективный и точный результат, так как значения показателей не дисконтированных методов выше, чем значения дисконтированных методов. Этого можно избежать, используя методы, основанные на дисконтированных (с учетом временной стоимости денег) оценках эффективности инвестиционных проектов [9].

Дисконтирование представляет собой определение совершенной величины наращенной суммы или же суммы, которая будет получена в будущем, то есть приведение поступлений будущих периодов к настоящему уровню.

Ставка дисконтирования является нормой прибыли, требуемой инвестором, отражающая альтернативные издержки вложения капитала в тот или иной проект [30].

Ставка дисконтирования по формуле Фишера (5) [20].

$$R = r + F + rF, \quad (5)$$

где r – минимальная реальная доходность (ставка рефинансирования), %;

F – уровень инфляции, %;

rF – премия за риск, %.

Минимальная доходность – это средняя ставка депозита в банке, которую можно найти на сайте Центрального Банка Российской Федерации [103].

Актуальный уровень инфляции смотрим на сайте Минфина [95].

Премия за риск выбирается в диапазоне от 13 до 15%.

1. Чистый дисконтированный доход (NPV– Net present value) – определяется путем сопоставления величины дисконтированных инвестиций с общей суммой дисконтированных денежных поступлений, порождаемых или в течении расчетного периода. Чистый дисконтированный доход должен иметь положительное значение, причем чем выше значение показателя, тем проект

считается более экономически целесообразным и эффективным с точки зрения инвестора. NPV рассчитывается по формуле (6).

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF(t)}{(1+r)^t} - \sum_t \frac{I(t)}{(1+r)^t}. \quad (6)$$

где CF(t) – это денежный поток за t-й период.

2. Внутренняя норма доходности (IRR – Internal rate of return) – это ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, то есть чистый дисконтированный доход равен нулю. IRR рассчитывается по формуле (7).

$$IRR = r_a + \left(\frac{r_b - r_a}{NPV_a - NPV_b} \right) \cdot NPV_a, \quad (7)$$

где r_a – меньшая предполагаемая ставка, %;

r_b – наибольшая предполагаемая ставка, %;

NPV_a – чистый дисконтированный доход при меньшей ставке, руб.;

NPV_b – чистый дисконтированный доход при большей ставке, руб.

3. Дисконтированный индекс доходности (DPI – Discounted profitability index) – представляет собой характеристику дохода на единицу инвестиционных затрат и рассчитывается как отношение дисконтированных доходов по проекту к дисконтированной стоимости инвестиций. Критерием эффективности данного показателя является значение, которое превышает 1. DPI рассчитывается по формуле (8).

$$DPI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF(t)}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{I(t)}{(1+r)^t}}. \quad (8)$$

4. Дисконтированный период окупаемости (DPB – Discounted payback period) – время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого дисконтированного потока. Метод дисконтированного периода окупаемости, в отличие от простого, используется для нахождения уточненного срока окупаемости инвестиционного проекта с учетом временной оценки денежных потоков по нему, рассчитывается по формуле (9).

$$DBP = 1 + \frac{(I - DPI_1)}{DPI_2}, \quad (9)$$

где DPI_1 – дисконтированный денежный поток нарастающим итогом, руб.;

DPI_2 – дисконтированный денежный поток в момент, руб.

Рассматриваемый показатель отображает период, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта.

5. Чистая терминальная стоимость (NTV – Net terminal value), которая отражает наращенные чистые доходы на конец периода и рассчитывается по формуле (10).

$$NTV = \sum_{t=0}^T (CF(t) \cdot (1+r)^{t-k} - I \cdot (1+r)^{t-k}), \quad (10)$$

где k – анализируемый период, год.

Приведённые выше показатели дают полное представление об эффективности инвестиционного проекта, но для более точной оценки экономической целесообразности инвестиционного проекта необходимо провести анализ рисков проекта, а также разработать способы уменьшения их возможного отрицательного воздействия на реализацию проекта.

6. Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR – Modified internal rate of return) является показателем, который отражает внутреннюю норму

доходности, которая скорректирована с учетом нормы инвестиции, и рассчитывается по формуле (11).

$$MIRR = \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1 + r)^t} = \frac{\sum_{t=1}^n CF \cdot (1 + r)^{n-t}}{(1 + MIRR)^n}, \quad (11)$$

где r – ставка рефинансирования, %;

n – горизонт расчета, год.

1.3 Инвестиционный анализ в условиях риска

Инвестирование, которое основано на будущих затратах и прибыли, всегда имеет долю неопределенности, которую инвестор должен брать в расчет. Области каждой неопределенности, должны быть тщательно исследованы, чтобы минимизировать как можно скорее их возможное негативное влияние на проект.

Экономическая оценка любого инвестиционного проекта предусматривает учет особенностей рассматриваемого рынка, в том числе движение множества

характеризующих проект параметров, неопределенность достижения конечного результата, интерес участников проекта, а также большое количество требований к окончательному результату проекта [25].

При проведении экономической оценки привлекательности инвестиционного проекта необходимо учитывать большое количество динамических характеристик, таких как: соотношение издержек и объемов производства, динамика объемов производства, ожидаемые изменения цен на сырьё, доступность финансовых источников и другие.

При современных условиях рыночной экономики проблема анализа и оценки рисков на стадии формирования инвестиционного проекта приобретает весомое значение, являясь важной составляющей частью теории и практики управления. Потребность в исследованиях в данном направлении не только становится

актуальной, но и значительно возрастает в период динамичных изменений в экономическом и социальном развитии страны.

Риск – представляет собой ситуация неопределенности последствий принятия решений, которая может привести к различным альтернативным результатам.

В соответствии с видами инвестиций предприятия выделяют риск реального инвестирования и риск финансового инвестирования.

При реальном инвестировании прослеживается разграничение зоны риска заказчика и подрядчика и соответственно происходит разделение финансовой ответственности между ними за выполнение отдельных видов работ при реализации инвестиционного проекта. При финансовом инвестировании отдельно оценивается систематический (рыночный) риск и несистематический (специфический) риск [31].

Риски реального инвестирования связаны с рядом факторов:

1. Значительным ростом цен на товары, в которые инвестируют.
2. Проблемами с поставками материалов и оборудования, необходимых для производства.
3. Выбор недостаточно квалифицированных работников или недобросовестного подрядчика и другие факторы, которые задерживают ввод объекта в эксплуатацию или уменьшающие доход в процессе эксплуатации.

Риски финансового инвестирования связаны с такими факторами, как:

1. Непредвиденные изменения условий инвестиций.
2. Плохо продуманный выбор финансовых инструментов.

У каждого риска выделяют несколько параметров: влияние и вероятность наступления.

Для того, чтобы определить значение влияния риска и вероятности его возникновения используется градация от 0 до 1, где под 0 понимается, что событие точно не произойдет, а под 1 – что событие точно произойдет. Эти крайние значения не используются в расчетах, т.к. событие, которое точно не произойдет

не будет влиять на проект, а то событие, которое уже произошло, является свершившимся фактом.

Факторы, влияющие на степень риска проекта, подразделяют на две группы:

1. Объективные.
2. Субъективные.

Объективные факторы чаще всего не зависят от предприятия или проекта (например, уровень инфляции, конкурентная среда на данном рынке, политическая и экономическая ситуация в стране, налоги и так далее). К субъективным факторам относят те, которые напрямую зависят от деятельности предприятия (например, техническое оснащение, квалификация сотрудников, производственный потенциал, уровень производительности труда и прочее) [40].

Проект будет считаться устойчивым, если он оказывается эффективным и финансово-реализуемым, а возможные неблагоприятные последствия устраняются мерами, предусмотренными организационно-экономическим механизмом проекта.

На сегодняшний день существует определенный комплекс мер, позволяющий управлять рисками:

1. Разработка определенных мер, способствующих снижению риска.
2. Распознавание возможных рисков ситуаций, которые возникают в ходе реализации инвестиционного проекта.
3. Оценка вероятности нежелательного хода событий, а также определение уровня потенциальных потерь.

Анализ рисков включает анализ безубыточности проекта и анализ чувствительности. Для развития любого бизнеса важно понимать: в какой момент, при каком объёме производства или продаж предприятие полностью сможет покрыть все издержки и начнёт приносить прибыль. Определить этот уровень позволяет процедура расчёта точки безубыточности. Чем выше объём производства или продаж над этой критической отметкой, тем устойчивее финансовое положение предприятия [52].

Точка безубыточности ($Q_{\text{безубыт}}$) – представляет собой такое значение выручки от реализации, при котором предприятие не имеет убытков, но также и не получает никакой прибыли, т. е. это результат от реализации товаров после возмещения переменных издержек [13]. $Q_{\text{безубыт}}$ в стоимостном выражении рассчитывается по формуле (12).

$$Q_{\text{кр.}} = \frac{B \cdot FC}{B - VC}, \quad (12)$$

где B – выручка в стоимостном выражении, руб.;

FC – общие постоянные затраты, руб.;

VC – переменные затраты, руб.

$Q_{\text{безубыт}}$ в натуральном выражении рассчитывается по формуле (13).

$$Q_{\text{кр.}} = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (13)$$

где P – цена услуги, руб.;

AVC – средние переменные затраты, руб.

Средние переменные издержки находятся по формуле (14).

$$AVC = \frac{VC}{Q}, \quad (14)$$

где Q – объем продаж, шт.

На рисунке 1.3.1 представлен график точки безубыточности.

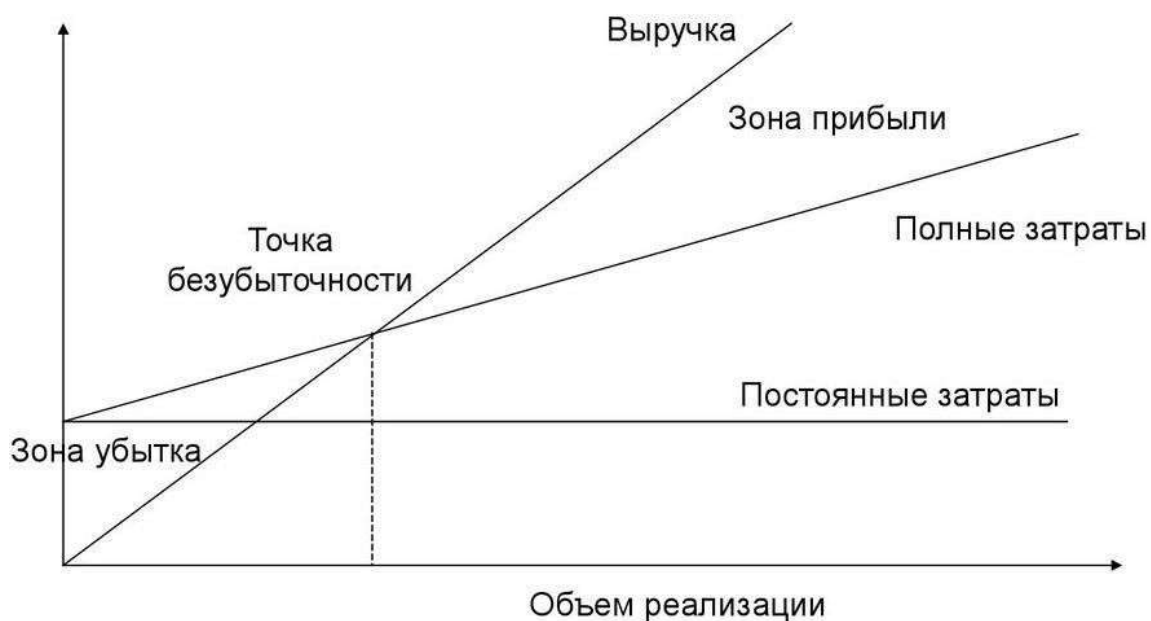


Рисунок 2 – График точки безубыточности

После расчёта критического объёма производства необходимо провести анализ чувствительности показателей эффективности проекта к изменению его входных параметров, к примеру: цены на единицу продукции (услуги), количества реализованных товаров/услуг, общих издержек и так далее.

Анализ чувствительности проекта, заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики. К числу исходных параметров, которые могут оказать влияние на осуществимость проекта, могут относиться: инфляция, объем продаж, цена продукта, переменные и (или) постоянные затраты, проценты за кредит и пр. Можно сделать вывод о том, что анализ чувствительности помогает выделить наиболее значимые факторы с точки зрения риска, а также разработать наиболее эффективную стратегию реализации проекта [12].

Графическое изображение анализа чувствительности показано рисунок 3.

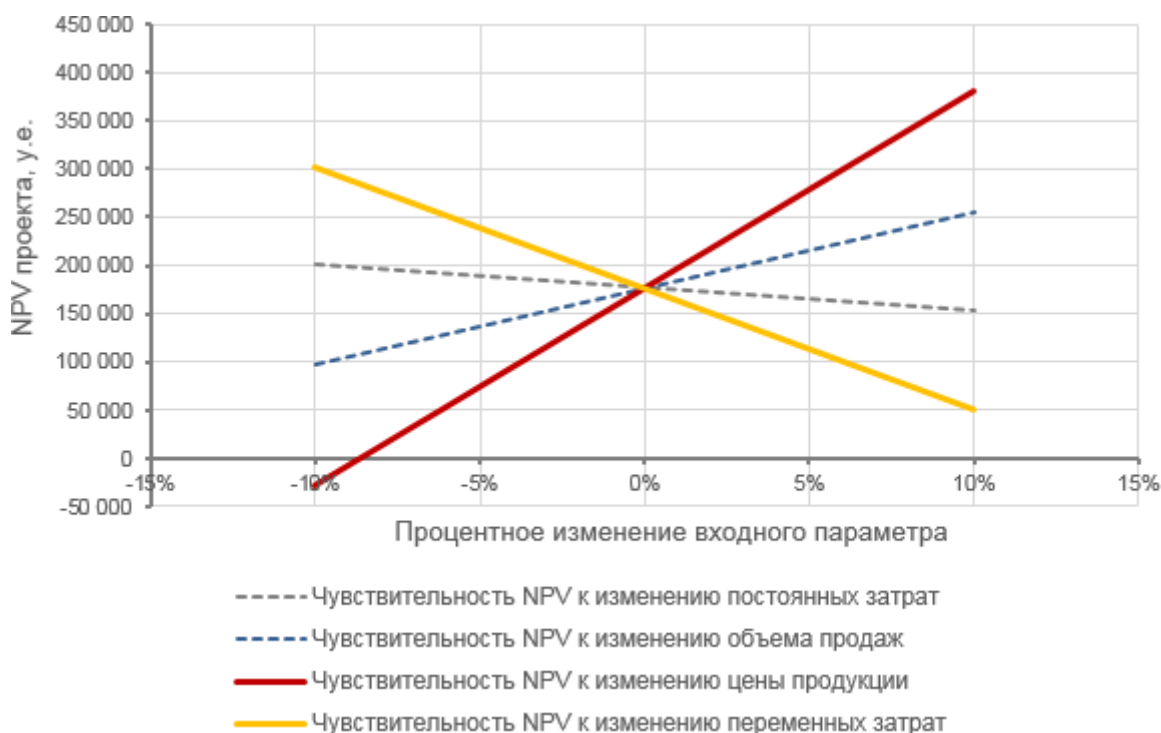


Рисунок 3 – График чувствительности NPV к отклонению факторов

Угол наклона прямой на графике показывает влияние изменения входного параметра на NPV. Чем больше угол, тем значительней влияние конкретного параметра на NPV. Данный график показывает, какой параметр можно корректировать в зависимости от изменения внешних факторов, а какой не рекомендуется в связи с вероятностью сильного снижения показателей экономической целесообразности проекта.

Основными способами разрешения рисков являются такие методы, как: их избежание, удержание, передача и минимизация риска.

Для минимизации риска применяются и другие методы:

1. Страхование.
2. Диверсификация.
3. Хеджирование.

Страхование – является одним из популярных методов управления рисками. Представляет собой вид экономических отношений, когда за оговоренное договором вознаграждение страховая компания должна принять на себя обязательства по компенсации убытков, которые могут возникнуть в случае наступления непредвидимых событий.

Диверсификация – представляет собой распределение денежных средств по разным видам активов, когда убыток от одного актива, компенсируется прибылью других.

Хеджирование является способом снижения риска инвестирования путём покупки или же продажи производных ценных бумаг (фьючерсы и опционы). Хеджирование как способ снижения рисков похож со страхованием, предполагает покупку производного финансового инструмента вместо страхового полиса.

Таким образом, оценка риска инвестиционного проекта предприятия состоит не только в анализе простых рисков и измерении общего риска инвестиций, но и в последующей разработке действенных мер по его компенсации и снижению.

Любой инвестиционный проект связан с риском. Очень важно на начальном этапе проекта просчитать все альтернативы развития проекта и все возможные риски. Это позволяет минимизировать риски, которые компания избежать не сможет, и поиск новых путей решений, если риск возможно исключить на том или ином этапе реализации проекта. При возможном обнаружении негативных факторов на начальном этапе, их влияние будет намного меньше.

Выводы по разделу один

В данной главе были рассмотрены основные теоретические положения инвестиционного анализа, роль инвестиций на различных уровнях, а также их влияние на развитие экономики. Инвестиционная деятельность представляет собой деятельность, физических, юридических лиц и государства, которая направлена на привлечение и увеличение средств для реализации инвестиционного процесса с целью получения положительного экономического или иного вида эффекта.

Простые методы оценки инвестиционной привлекательности проекта в отличие от дисконтированных методов не учитывают такой фактор, как время. Дисконтированные методы позволяют принять во внимание ряд важных факторов: уровень инфляции, риски и альтернативную стоимость капитала.

Также были рассмотрены способы оценки эффективности инвестиционных проектов, которые позволяют показать, какие итоговые данные получатся после

реализации всех этапов. Важным аспектом инвестиционной деятельности является риск, представляющий собой положение неопределенности в виду принятия решений, которое может привести к различным альтернативным результатам. Риск очень важно учитывать, чтобы сделать минимальным воздействие неблагоприятных событий на будущий проект.

2 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

2.1 Анализ развития отрасли здравоохранения в зарубежных странах

Сегодня в любой стране огромное значение уделяется области медицинских исследований и медицинской помощи населению. Здравоохранение представляет собой постоянно развивающуюся отрасль, к задачам которой относятся такие важные аспекты жизни, как: обеспечение доступного медицинского обслуживания для жителей, а также сохранение и повышение качества здоровья [2].

В каждом государстве для данной области выделяется огромное количество денежных средств. Расходы, приходящиеся на здравоохранение, считаются одними из ключевых показателей социального развития государства. Показатели национальных расходов рассчитываются каждый год, исходя из данных различных международных организаций и национальной статистики. На рисунке 4 представлены расходы на отрасль здравоохранения в некоторых странах, которые выражены в процентном соотношении от валового внутреннего продукта страны по данным ВОЗ на момент 2019 года [82].

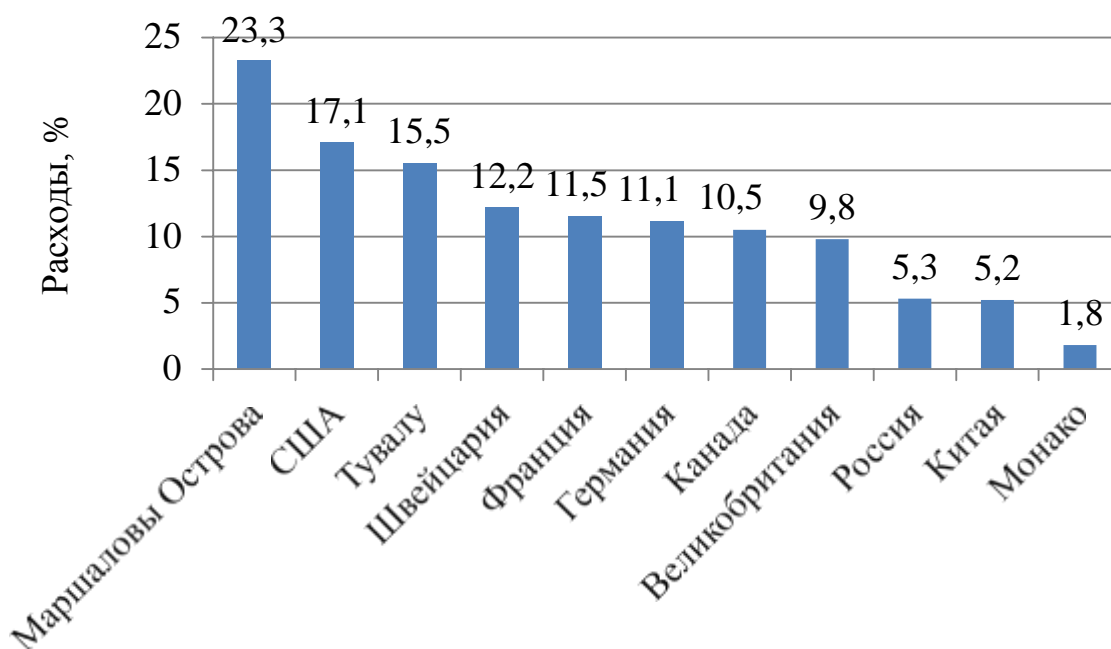


Рисунок 4 – Валовые внутренние расходы в области медицинских услуг

Наибольший уровень национальных расходов, выраженный в процентах от ВВП на здравоохранение граждан, можно наблюдать в следующих государствах [84]:

- 1) Маршалловы Острова – 23,3%;
- 2) Соединенные Штаты Америки – 17,1%;
- 3) Сьерра-Леоне – 16,5%;
- 4) Тувалу – 15,5 %;
- 5) Микронезия – 12,6%.

Наименьший уровень национальных расходов, выраженный в процентах от ВВП на здравоохранение граждан, можно наблюдать в таких странах и территориях, как [84]:

- 1) Монако – 1,8%;
- 2) Папуа-Новая Гвинея – 2%;
- 3) Бруней – 2,3%;
- 4) Лаос – 2,4%;
- 5) Бангладеш – 2,4%.

Несмотря на то, что степень обеспечения населения медицинским обслуживанием значительно отличается в различных государствах, что можно объяснить не только разными моделями организации системы оказываемых медицинских услуг, но и прежде всего, уровнем экономического развития страны, в большинстве случаев стандартное и базовое медицинское обслуживание находится в полном доступе для всех людей [5].

В данный момент современная медицинская система развивается огромными и прогрессивными темпами, что в некоторых случаях приводит к тому, что установившийся уровень финансирования уже не всегда может удовлетворять потребности населения в полном объеме.

Система здравоохранения складывается под влиянием различных факторов: исторических, социальных, экономических и политических. Финансирование сферы медицины происходит из нескольких источников. Они могут быть как

государственными, так и частными. Однако принято выделять три основные модели [86]:

- 1) бюджетная (государственная);
- 2) страховая (социально-страховая);
- 3) частная (негосударственная, или рыночная).

Для первой модели, второе название которой – Семашко-Бевеидже, характерной чертой является значительное влияние государства. Налоговые поступления являются основным источником финансирования при данной модели. Медицинское обслуживание оказывается на бесплатной и безвозмездной основе. Государственный бюджет является основным каналом финансирования, а доля совокупных расходов из общественных источников в ВВП составляет приблизительно 8–11% [6].

Вторую модель также можно назвать моделью Бисмарка, ее в большинстве случаев определяют, как систему регулируемого страхования здоровья. Сегодня программы обязательного медицинского страхования (ОМС) касаются практически всего населения, где государство участвует в финансировании страховых фондов. Государство перекрывает более 70% затрат на медицинское обслуживание, а расходы составляют 9–13% от ВВП.

Для частной модели характерно оказание медицинского обслуживания преимущественно на платной основе. Оно происходит за счет личных денежных средств, а также за счет частного страхования. Государство может позволить взять на себя лишь некоторые обязательства, не управляющиеся рынком, то есть перекрыв расходы на медицинское обслуживание таких категорий граждан, как: пенсионеры, безработные и малоимущие. Доля расходов на медицину к ВВП значительно выше, чем в предыдущих моделях [11].

На рисунке 5 показана классификация систем здравоохранения ведущих стран мира на основе трех вышеизложенных моделей [86].



Рисунок 5 – Классификация систем здравоохранения ведущих стран на основе трех моделей

Распределение расходов на здравоохранение по источникам средств в некоторых ведущих странах отражено на рисунке 6 [80].

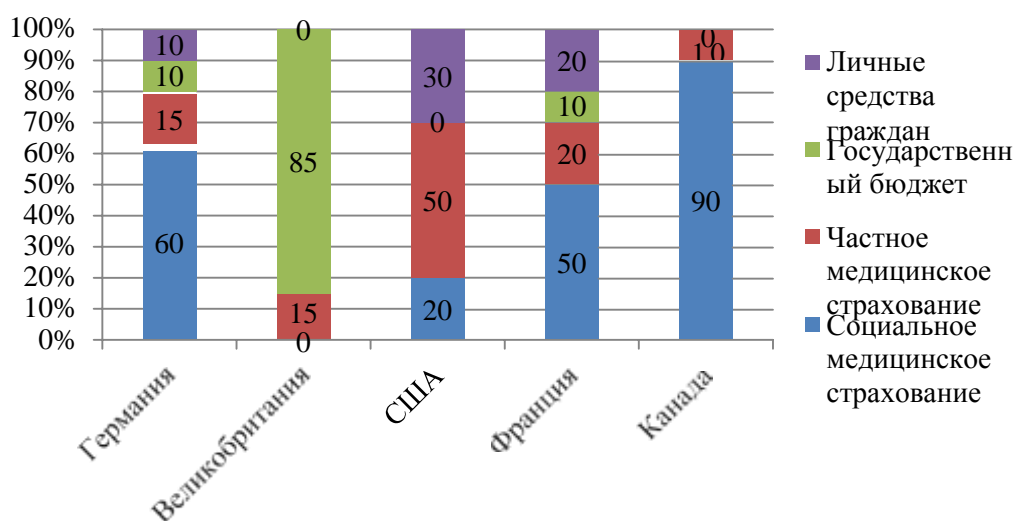


Рисунок 6 – Распределение расходов на здравоохранение по источникам в некоторых ведущих странах

Можно заметить, что соотношение источников средств в разных странах различается. Например, в Германии и Канаде ведущую роль играет социальное медицинское страхование. А в Великобритании государственный бюджет покрывает почти все расходы на здравоохранение. В США функционирует частная модель поддержания здоровья, а государство лишь регулирует деятельность страховых компаний. Во Франции также преобладает социальное медицинское страхование. Объемы денежных средств, которые выделяются на здравоохранение кардинально различаются в разных странах [21].

Услугами медицинского обслуживания в любой стране пользуется каждый человек вне зависимости от возрастной категории. Возрастную структуру людей, обращающихся в медицинские учреждения, в различных странах можно рассмотреть на рисунке 7 [83].

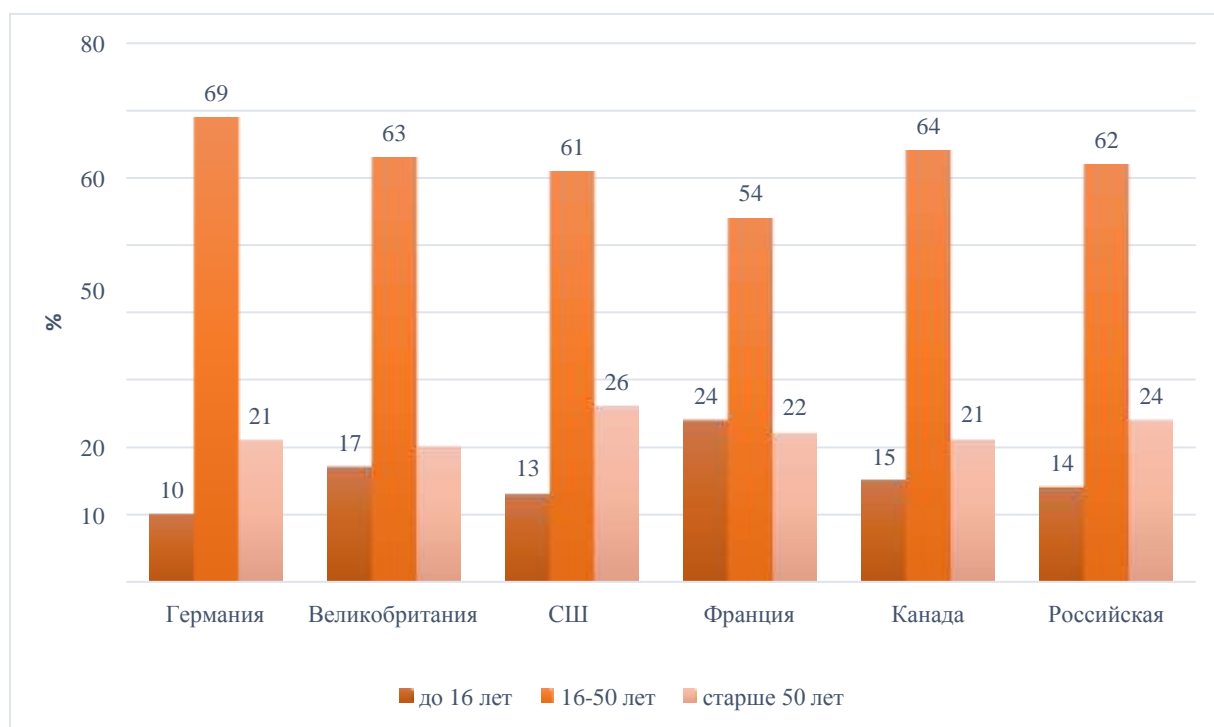


Рисунок 7 – Возрастная структура людей, обращающихся в медицинские учреждения

Можно сделать вывод о том, что возрастная группа от 16-50 лет занимает большее количество зарегистрированных обращений в медицинские учреждения

практически в каждой стране. Однако обращений в медицинские учреждения в странах с более высоким уровнем дохода и медицины значительно ниже.

Например, в Германии (21%), Великобритании (20%) и Канаде (21%). Более высокий доход граждан позволяет своевременно проходить профилактику заболеваний и вовремя предотвращать развитие новых заболеваний.

По данным ВОЗ (Всемирной организации здравоохранения) [82] на 2019 год к самым распространённым классам заболеваний относятся такие, как: болезни нервной системы, сердечно-сосудистой системы, костно-мышечной системы и соединительных тканей, вирусные и бактериальные заболевания. Процентное соотношение зарегистрированных случаев по данным направлениям от общего числа обращений представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Процент зарегистрированных случаев заболеваний в 2019 г.

Класс заболеваний	% зарегистрированных обращений от общего числа случаев заболеваний по рассматриваемым классам за 2019 г.
Болезни нервной системы	19
Болезни сердечно-сосудистой системы	25
Болезни костно-мышечной системы и соединительных тканей	30
Вирусные заболевания	12
Бактериальные заболевания	15

На рисунке 8 наглядно представлена схема процентного соотношения обращений по классам заболеваний за период 2019 года.

В отдельных странах число зарегистрированных случаев в той или иной категории может отличаться. Например, в США значительно повышена заболеваемость сердечно-сосудистой системы в костно-мышечной системы. По данным исследований эти результаты объясняются неправильным питанием в большинстве случаев и высокой нагрузкой на организм.

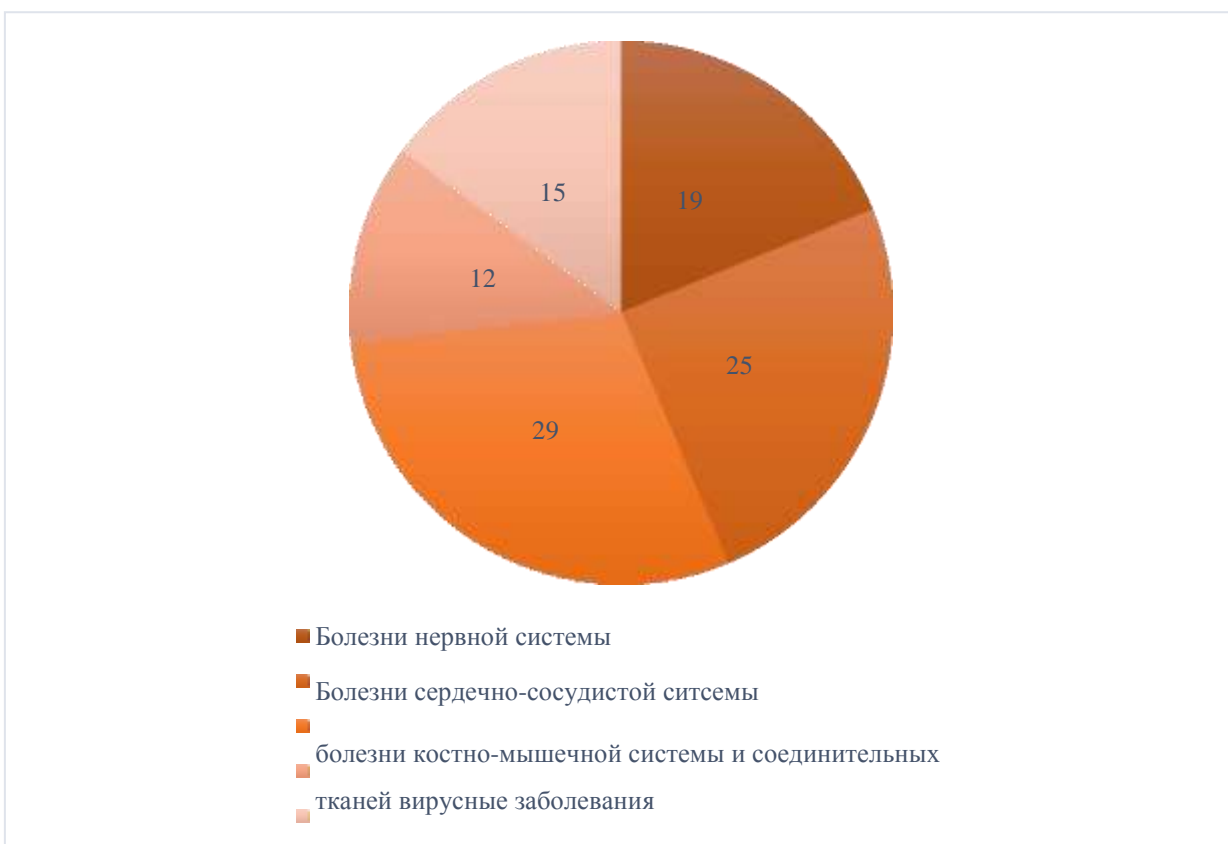


Рисунок 8 – Процентное соотношение обращений по классам заболеваний
 Число зарегистрированных случаев обращения в 2019 году по направлению сердечно-сосудистых заболеваний достигает отметки в 976 962, по направлению костно-мышечной системы около 981 694 [80, 82].

Проведем анализ количества обращений этих двух направлений в некоторых странах, представленный в таблице 3 [82].

Таблица 3 – Количество зарегистрированных обращений по двум основным направлениям в 2019 г.

Страна	Количество обращений с болезнями сердечно-сосудистой системы, шт.	Количество обращений с болезнями костно-мышечной системы и соединительных тканей, тыс. руб.
Германия	8 725 684	8 864 662
Великобритания	4 736 259	4 692 558
США	13 967 962	13 981 694
Франция	4 846 255	4 872 365
Канада	2 874 656	2 792 684
Россия	10 998 236	10 964 263

Наибольшее число обращений можно наблюдать в США и Российской Федерации, что также объясняется большей численностью населения.

Таким образом, можно сделать вывод, о том, что в любой стране большая часть населения с возрастом сталкивается с проблемами сердечно-сосудистой системы и в большинстве случаев в большей степени с проблемами костно-мышечной системы и соединительных тканей. Своевременный контроль и профилактика заболеваний в любой сфере помогают предотвратить или снизить риск возникновения осложнений.

Огромное влияние на костную систему и мышцы каждого человека оказывает массаж. На сегодняшний день можно встретить огромное количество его разновидностей, приходящих из разных времен и государств. По статистике каждый четвертый человек делает массаж регулярно, каждый второй хотя бы раз посещал курсы массажа [26].

Проведем анализ ценовой политики на различные классификации массажей в разных странах. Результаты представлены в таблице 4 [99, 100, 101, 102].

Таблица 4 – Цена за 1 сеанс различных видов массажа в разных странах за 2019 г.

Страна	Классический массаж, руб.	Косметический массаж, руб.	Аппаратный массаж, руб.	Мануальный массаж, руб.	Спортивный массаж, руб.
Германия	3 500	2 000	3 400	4 500	4 000
Великобритания	4 500	2 500	3 500	4 000	4 000
США	4 200	2 500	3 700	4 800	3 800
Франция	4 000	2 600	3 200	4 600	3 400
Канада	4 100	2 000	3 100	4 900	4 200
Средняя цена	4 060	2 320	3 380	4 560	3 880

Таким образом, можно сделать вывод о том, что цены на различные виды массажа в разных странах приблизительно одинаковы. На классический массаж, который является наиболее востребованным цена в среднем составляет 4 060 рублей, на косметический массаж около 2 320 рублей за сеанс, на аппаратный массаж 3 380 рублей, на мануальный массаж 4 560 рублей, на спортивный около 3 880 рублей за один сеанс. Высокая ценовая политика обусловлена хорошим уровнем жизни граждан, более высокими заработными платами и дорогой медицинской оплатой рабочего труда.

Рассмотрев раздел отрасли здравоохранения в зарубежных странах, можно сделать следующие выводы:

1. Расходы, приходящиеся на здравоохранение, считаются одними из ключевых показателей социального развития государства.

2. Выделяют три основных модели финансирования области здравоохранения: бюджетная, страховая и частная, которые характерны для различных стран.

3. Уровень зарегистрированных случаев, касательно заболеваний костно-мышечной системы и соединительных тканей значительно выше остальных.

4. Процедуры массажа являются одним из методов борьбы с данными заболеваниями и используются во всех странах.

5. По итогу анализа ценовой политики на процедуры массажа, можно заметить тенденцию к схожему уровню цен на данные услуги. От 2 320 рублей за косметологический массаж до 4 560 рублей за мануальную терапию.

2.2 Анализ развития отрасли здравоохранения в Российской Федерации

Опыт зарубежных стран в области здравоохранения представляет огромный интерес для России при разработке различных стратегий развития рассматриваемой отрасли. На сегодняшний день ситуация в российском здравоохранении можно охарактеризовать, как сложную с необходимостью ее дальнейшего развития.

На сегодняшний день в области здравоохранения задействовано огромное число работников по всей России, имеющих высшее медицинское, фармацевтическое и иное образование и также участвующих непосредственно в оказании медицинской помощи. Сравнительная характеристика количества персонала за последние годы представлена в таблице 5 [79, 97].

Рост спроса на медицинский персонал связан с увеличением числа заболеваний, однако количество узконаправленных специалистов значительно снизилось, особенно в государственных учреждениях. Тенденция к уменьшению численности работников здравоохранения связана с оптимизацией системы медицинских услуг

в Российской Федерации. Это можно объяснить тем, что большинство из них уходят в негосударственные медицинские организации [27].

Таблица 5 – Сравнительная характеристика числа медицинского персонала за последние годы

Год	Численность врачей		Численность среднего медицинского персонала	
	Всего, тыс. чел.	На 10 000 чел. населения	Всего, тыс. чел.	На 10 000 чел. населения
2017	697,1	47,5	1 525,5	103,8
2018	703,7	47,9	1 491,4	101,6
2019	705,2	48,0	1 387,6	100,4

Оборот российского рынка за последние годы значительно вырос. Только за 2018 год прирост составляет 11,6% в сравнении с 2017 годом и достигает отметки в 3063,3 млрд руб. Все чаще население разных городов обращается в частные медицинские учреждения, что объясняется улучшением уровня жизни и предпочтениями в более комфортном и быстром обслуживании [83].

Динамика роста медицинского персонала в частных клиниках на территории России представлена на рисунке 9.

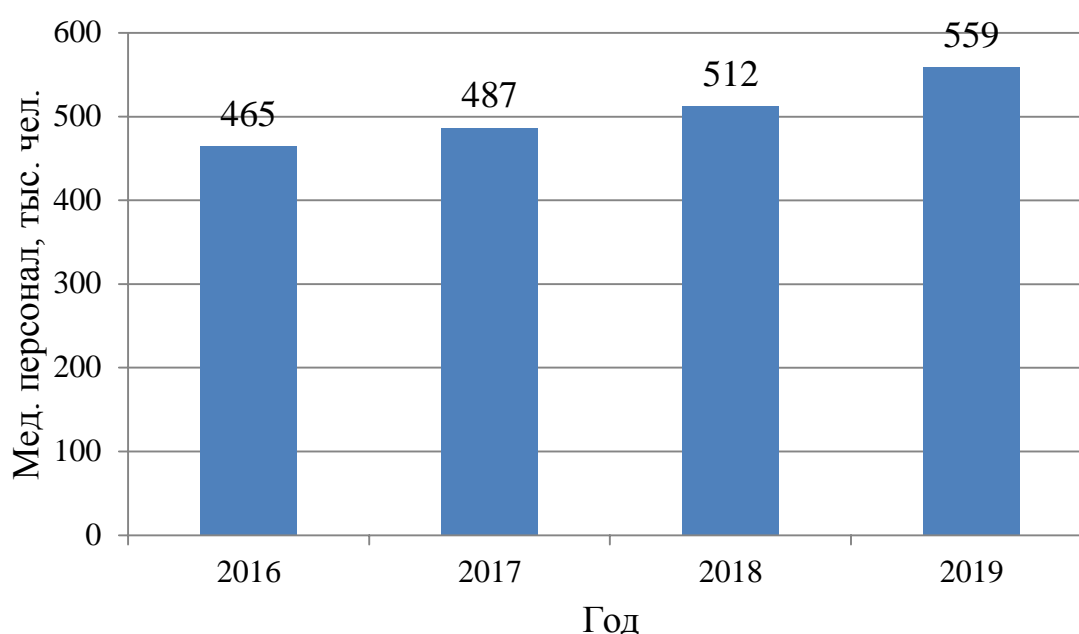


Рисунок 9 – Динамика роста медицинского персонала в частных клиниках

Массаж является медицинской услугой в большинстве случаев платной. Имеет назначение при профилактике опорно-двигательного аппарата при заболеваниях костно-мышечной и соединительной ткани, а также при ряде неврологических заболеваний.

Динамика заболеваний по костно-мышечной системы сердечно-сосудистой и неврологических заболеваний по России представлена в таблице 6 [82].

Таблица 6 – Динамика различных заболеваний

Перечень заболеваний	2017 год, чел.	2018 год, чел.	2019 год, чел.
Заболевания костно-мышечной системы	21 895	22 685	23 543
Заболевания сердечно-сосудистой системы	21 684	21 893	22 987
Неврологические заболевания	9 654	10 895	11 268

Широкое распространение вышеперечисленных заболеваний связано со множеством факторов, основным из которых является ежедневный образ жизни. В большинстве случаев рабочая зона не соответствует должным стандартам, как и домашняя зона в месте жительства человека [61].

Как и в зарубежных странах, в России большая часть населения обеспокоена опорно-двигательным аппаратом и сердечно-сосудистыми заболеваниями уже с достаточно раннего возраста.

Проведем анализ количества специалистов, оказывающих услуги массажа в России. Данные исследования отражены на рисунке 10 [83].

Таким образом, можно наблюдать тенденцию к снижению работников с высшим медицинским образованием.

Количество массажистов все так же возрастает, ведь это достаточно актуальная профессия на протяжении длительного количества времени.

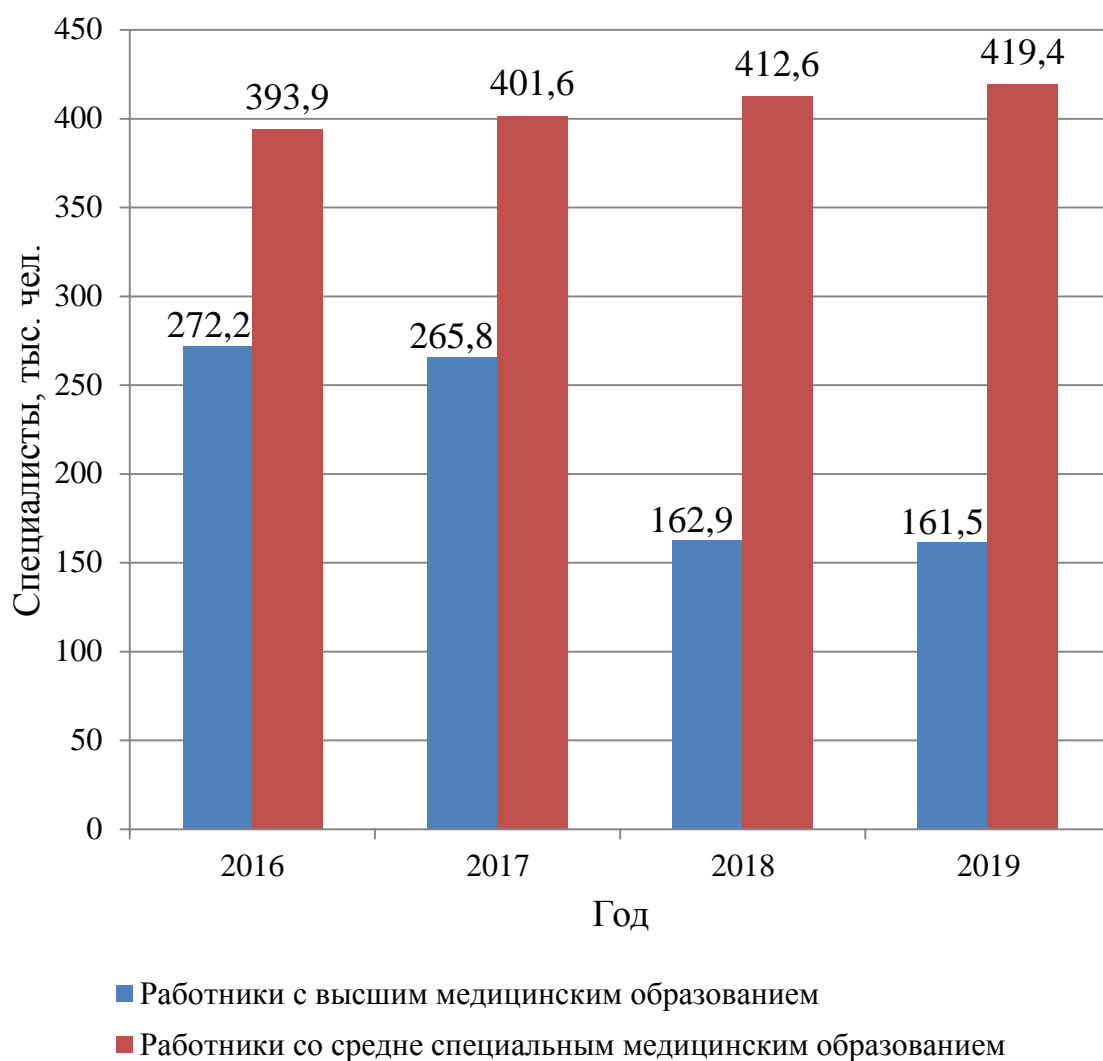


Рисунок 10 – Количество специалистов, оказывающих услуги массажа

В приоритете у одних жителей страны стоит исключительно высшее медицинское образование специалиста, у других – длительный и успешный опыт, у третьих – нестандартные методики лечения и профилактики [64].

В рамках выпускной квалификационной работы был проведен опрос 100 человек возрастной категории 25–50 лет. Опрашиваемые отвечали на вопрос: «Что является приоритетом при выборе специалиста по массажу?». Варианты ответа были свободными. Данные опроса представлены на рисунке 11.

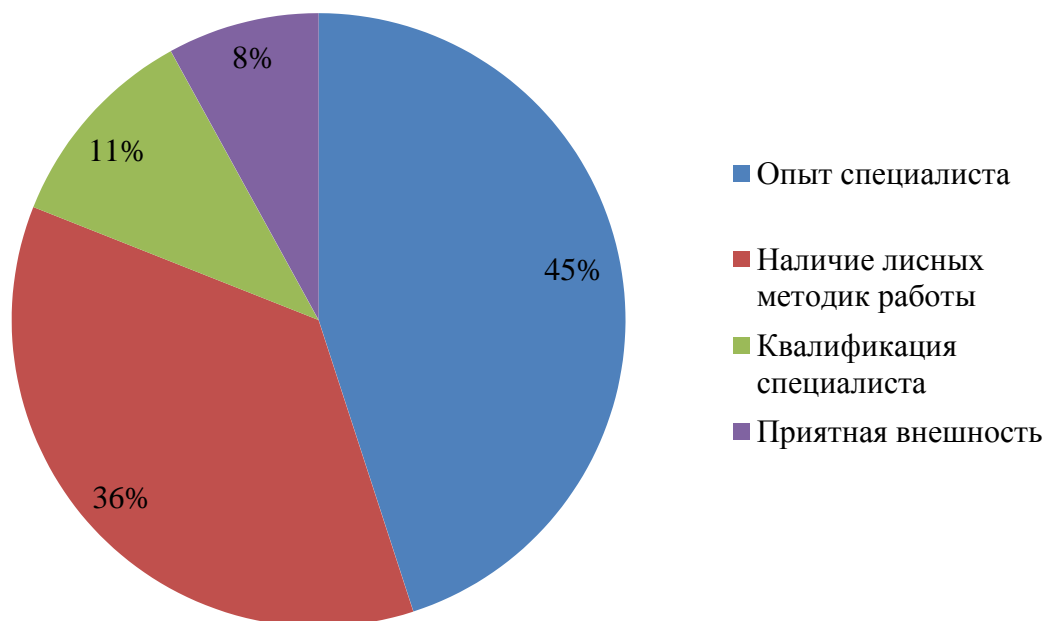


Рисунок 11 – Данные опроса касемо критериев выбора специалиста

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для большинства людей в России важна как квалификация специалиста, так и его опыт работы, что говорит о том, что чаще всего население страны ответственно подходит к своему здоровью. Сеанс массажа можно пройти в каждом городе, в каждой стране. Однако цены могут значительно варьироваться. Проведем анализ уровня цен на различные виды массажа в разных городах России. Данные представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Ценовая политика на массаж в разных городах России

Страна	Классический массаж, руб.	Косметический массаж, руб.	Аппаратный массаж, руб.	Мануальный массаж, руб.	Спортивный массаж, руб.
Москва	2 800	1 900	2 800	4 000	3 400
Санкт-Петербург	2 600	2 000	2 500	3 800	3 500
Екатеринбург	1 900	1 600	1 300	3 500	3 000
Казань	1 300	1 100	1 200	2 800	2 700
Челябинск	1 500	1 200	1 300	2 800	2 500
Пермь	1 400	1 000	1 300	2 800	2 500
Уфа	1 500	1 100	1 200	2 700	2 600

Можно заметить значительную разницу в ценах между городами федерального значения и обычными городами. Так, классический массаж в Москве стоит 2 800 руб., а в Перми – 1 400 руб. В крупных городах цены значительно выше средних по остальным городам. Стоит отметить, что в каждом городе ценовая политика также различна и зависит от уровня салона массажа или медицинского центра, а также от опыта и квалификации специалиста.

Рассмотрим самые известные и крупные массажные центры России, и стоимость одного посещения сеанса оздоровительного массажа длительностью в 60 мин. Данные по анализу услуг массажа ведущих медицинских центров России представлены в таблице 8 [74].

Таблица 8 – Анализ ведущих массажных центров России

Название	Город	Цена за один сеанс оздоровительного массажа, руб.
«Медси»	Москва	2 700
«Мать и дитя»	Москва	3 000
«Президентский центр лечебного массажа»	Москва	2 500
«MedSwiss»	Санкт-Петербург	2 450
«Екатерининская»	Краснодар	2 800
«УГМК здоровье»	Екатеринбург	2 300
«SACO»	Москва	3 500
«Медицинский массажный центр Семья»	Москва	2 500

Таким образом, можно сделать вывод о том, что цены на массаж в лучших медицинских центрах приблизительно одинаковы. Средняя цена достигает 2 720 рублей. Данные результаты говорят о важности и ценности данной процедуры вне зависимости от города.

Рассмотрев раздел отрасли здравоохранения в Российской Федерации, можно сделать следующие выводы:

1. На данный момент наблюдается положительная динамика спроса на услуги медицины в частном секторе, что обуславливается снижением числаспециалистов

в государственных учреждениях.

2. Увеличивается число зарегистрированных случаев заболеваний костно-мышечной системы и соединительных тканей.

3. Для лечения и профилактики заболеваний растет спрос на оказание услуг массажа, а вместе с этим и количество специалистов, что говорит о привлекательности данного сектора в области здравоохранения.

2.3 Анализ динамики развития рынка услуг массажа в городе Челябинск

В последнее время рынок массажных услуг набирает стремительные обороты. Первые коммерческие организации, специализирующиеся на массаже, появились в городе в 1995 году, однако с достаточно простым и узким спектром оказываемых услуг. На сегодняшний день можно наблюдать не только огромное количество массажных центров по всему городу, но и широкий выбор предлагаемых услуг.

Каждый центр периодически включает в себя новые методики и техники, что позволяет более эффективно подобрать курс для пациента и спрогнозировать его дальнейшие результаты. На сегодняшний день существует огромное количество разновидностей массажа, например, таких как: балийский, тайский, лечебный, ароматический, профилактический, массаж для беременных, рефлекторно-сегментальный, лифтинг-массаж и так далее.

Проанализируем наиболее востребованные виды массажа у нескольких возрастных категорий людей. Данные исследования представлены на рисунке 12.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в городе Челябинске наиболее востребованы любые формы массажа среди возрастной категории людей от 25–40 лет. Наиболее прогрессирующими разновидностями массажа в меньшей степени пользуются люди возрастной категории выше 40 лет. Население старше 60 лет так же в меньшей степени посещает любые виды массажа по сравнению с более ранними возрастными категориями. Стоит отметить динамику потребности в массаже у молодого населения.

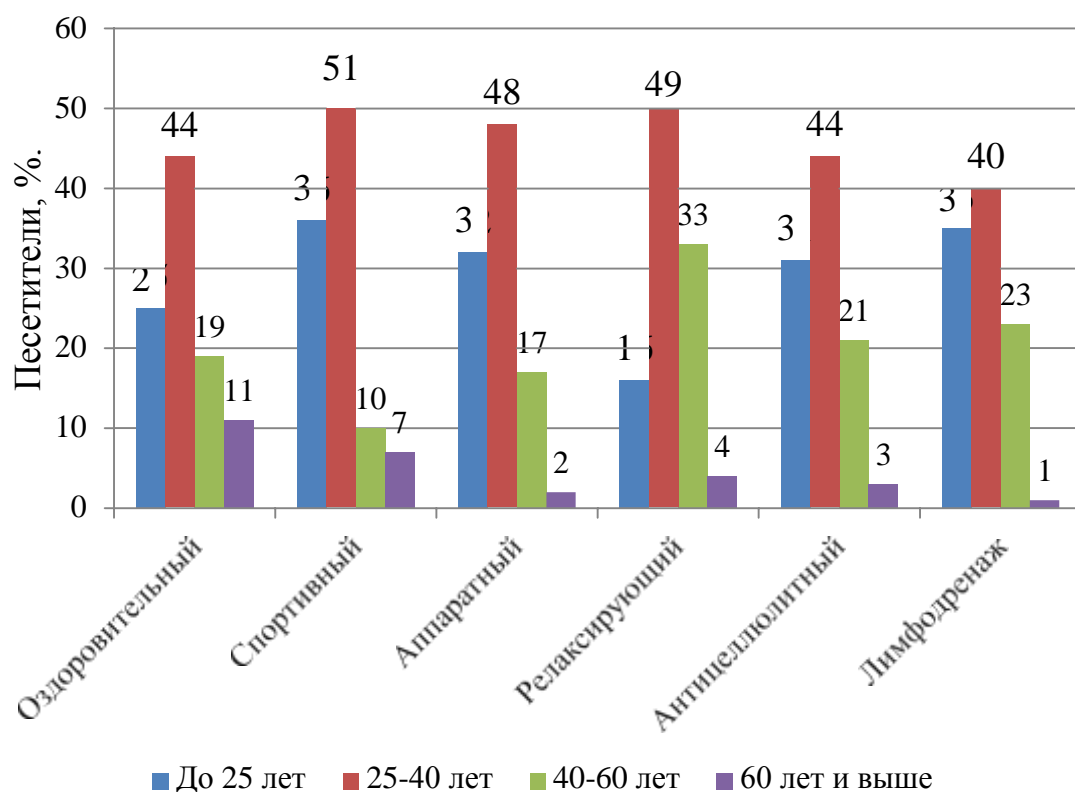


Рисунок 12 – Востребованные виды массажа у разных возрастных категорий потребителей

Среди потребителей данных услуг можно отметить, что в городе Челябинске мужчины и женщины примерно в равных долях являются потребителями массажа. Данные представлены на рисунке 13.

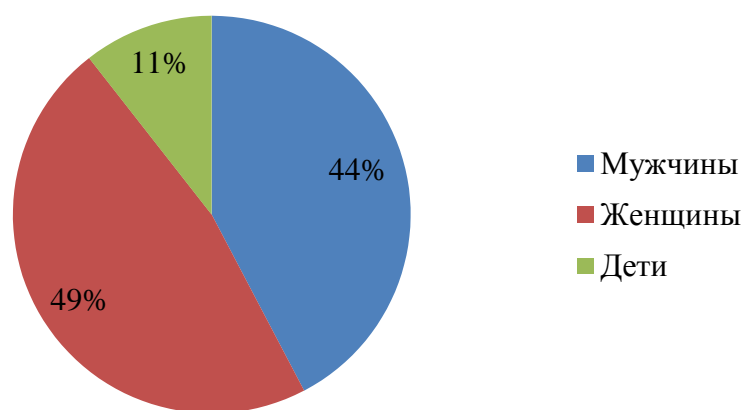


Рисунок 13 – Распределение потребителей услуг массажа по половой принадлежности

По версии городского информационного центра 2ГИС услуги массажа в городе Челябинске оказывают 424 организации. Также источник 2ГИС позволяет выявить рейтинг салонов массажа на основе оценки и отзывов потребителя по 5-ти бальной шкале, данные которых представлены в таблице 9 [73].

Таблица 9 – Наиболее востребованные студии массажа в городе Челябинск

Название	Рейтинг по версии источника 2ГИС	Адрес	Район	Время работы, часы
ВИСТЕРИЯ	4,9	Комсопольский проспект, 72	Курчатовский	9:00–21:00
Кэндзикан	5,0	Дзержинского, 82	Ленинский	10:00–20:00
Этно-Спа	4,8	Академика Королева, 31	Центральный	10:00–21:00
ДаСоЛе	5,0	Аношкина, 10	Курчатовский	9:00–21:00
Луч света	4,9	Братьев Кашириных, 12	Калининский	9:00–21:00
Harmony	4,5	Труда, 173	Центральный	9:00–20:00
Reforma	5,0	Комсомольский проспект, 107а	Курчатовский	8:00–21:00

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что наиболее востребованные организации, предоставляющие услуги массажа располагаются в различных районах города и с легкостью находят своих посетителей. Время работы у центров примерно одинаковое, за исключением центра «Reforma», которые начинают свой рабочий день раньше анализируемых организаций, что позволит подобрать удобные часы для каждого посетителя, как и в самое раннее время перед работой, так и на позднее, позволяя посетителю приехать после окончания своего рабочего дня. Можно сделать предположение, что это является одним из факторов, влияющих на рейтинг. Центры имеют удобное местоположение рядом с остановкой общественного транспорта. Однако с парковками для личных автомобилей у некоторых организаций есть сложности. Например, у центра «Harmony», что так же могло оказать значительное влияние на более низкий рейтинг.

По данным Росстата [83] наиболее востребованными видами массажа являются оздоровительные, релаксирующие, мануальные. Данные по заинтересованности в различных видах представлены на рисунке 14.

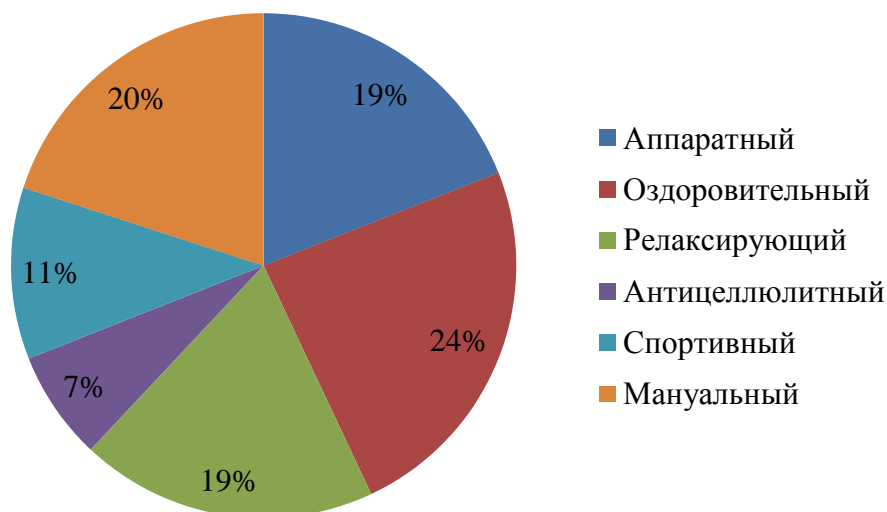


Рисунок 14 – Востребованность различных категорий массажа

Рассмотрим более подробную характеристику потенциальных конкурентов по предоставлению услуг массажа для выявления их преимуществ на рассматриваемом рынке. Данные об организациях взяты официального информационного источника 2ГИС, а также с официальных сайтов организаций. Данные анализа представлены в таблице 10 [73].

На основе приведенных выше данных можно сделать вывод о том, что каждая организация, за исключением «Reforma» может предложить посетителям широкий спектр различных услуг, в большинстве случаев это спа-процедуры и косметологические процедуры, что несомненно может заинтересовать потребителей, поскольку наличие нескольких профилей в одной организации позволяет экономить время препровождения там и время на нахождение хороших специалистов. Однако стоит отметить, что центры, базирующиеся исключительно на различных видах массажей, не уступают в конкуренции и имеют повышенный рейтинг.

Таблица 10 – Данные о наиболее востребованных студиях

Название	Количество лет работы	Виды массажа	Особенности
ВИСТЕРИЯ	6	Русский, Китайский, Аппаратный, Спортивный, Антицеллюлитный, Лимфодренаж, Оздоровительный, Детский	Наличие СПА-процедур
Кэндзикан	4	Японский, Спортивный, Релаксирующий, Оздоровительный	Наличие спортивных секций
Этно-Спа	3	Русский, Спортивный, Релаксирующий, Антицеллюлитный, Лимфодренаж, Оздоровительный, Детский	Наличие Спа-процедур и солярия
ДаСоЛе	6	Спортивный, Релаксирующий, Антицеллюлитный, Лимфодренаж, Оздоровительный, Детский	Наличие тонизирующих массажных процедур в виде кедровой бочки, наличие соляной пещеры
Луч света	8	Тайский, Аппаратный, Спортивный, Антицеллюлитный, Лимфодренаж, Оздоровительный, Релаксирующий, Детский	Наличие косметологических процедур
Harmony	5	Тайский, Русский, Аппаратный, Спортивный, Антицеллюлитный, Лимфодренаж, Оздоровительный, Релаксирующий, Детский	Наличие косметологических услуг, наличие ногтевого сервиса
Reforma	7	Аппаратный, Антицеллюлитный, Лимфодренаж, Оздоровительный	Наличие дополнительных услуг отсутствует

Это можно объяснить высококвалифицированным персоналом и исключительным акцентом на услуги массажа, что позволяет в большей степени развивать и расти в данном направлении.

Мною был проведен сравнительный анализ среди лидирующих студий массажа в городе Челябинске. Сравнительные данные по основным характеристикам приведены в таблице 2.3.3. Каждый элемент сравнения оценивается по шкале от 1 до 10 баллов. Где 1 – самая низкая оценка, а 10 – самая высокая. Сравнительная оценка проводилась на основе общедоступной информации с официальных сайтов и информативных источников [88 – 94].

Таблица 11 – Сравнительный анализ основных конкурентов

Элемент сравнения	Студия массажа						
	ВИСТЕРИЯ	Кэндзикан	Этно-Спа	ДаСоЛе	Луч света	Harmony	Reforma
Разнообразие услуг массажа	9	5	8	7	8	10	5
Профессиональная подготовленность персонала	9	9	8	9	8	8	7
Местоположение	7	6	7	7	8	7	6
Сайт и социальные сети	7	6	10	6	9	7	7
Наличие специальных предложений и акций	7	6	8	6	7	5	6
Итого	39	32	41	35	40	37	31

На рисунке 15 представлен многоугольник конкурентоспособности.

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что наивысший рейтинг оценки имеют центры с большей концентрацией работы на массажных услугах и достаточно длительном времени работы, например, такие центры как: «ДаСоЛе» и «Reforma». Следует полагать, что приоритетом для выбора центра массажа для посетителей является не широкий спектр дополнительных услуг, а прежде всего узко направленная специализация организации.

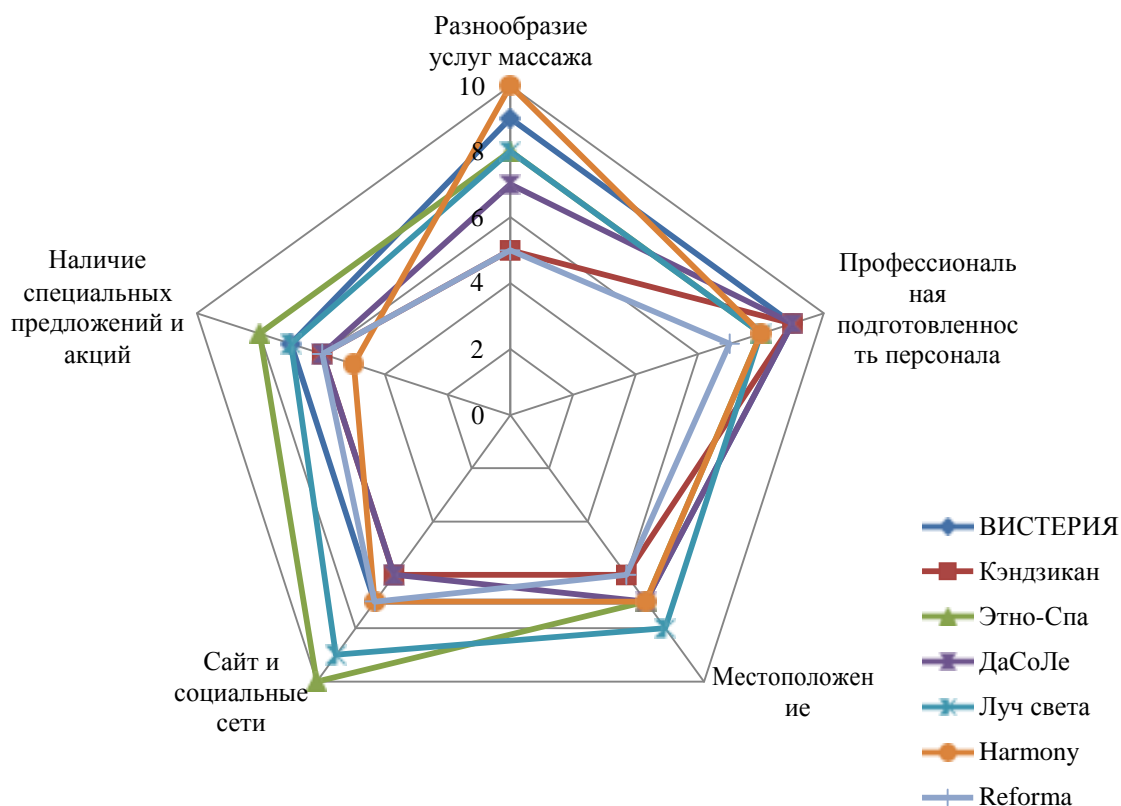


Рисунок 15 – Многоугольник конкурентоспособности

Проведем сравнительный анализ стоимости услуг массажа в лидирующих центрах. Для анализа возьмем несколько основных видов массажа, присутствующих в каждой организации, таких как: оздоровительный и спортивный. Данные анализа представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Сравнительный анализ цен

Название	Оздоровительный массаж, руб.	Спортивный массаж, руб.	Релаксирующий массаж, руб.
ВИСТЕРИЯ	1 600	2 200	2 000
Кэндзикан	1 700	2 500	1 900
Этно-Спа	2 300	2 800	2 500
ДаСоЛе	1 600	2 200	1 800
Луч света	2 300	2 800	2 500
Harmony	1 300	1 900	2 100
Reforma	1 400	2 000	2 200
Средняя цена	1 740	2 330	2 143

На основании полученных данных можно заметить, что значительно выше цена на оздоровительный массаж в «Этно-Спа» и «Луче света», она на 560 рублей превышает среднюю цену среди анализируемых конкурентов, и на 470 рублей выше за спортивный массаж. Самые низкие цены можно наблюдать в «Reforma», которая является лидером в рейтинге, цена за оздоровительный массаж ниже средней на 440 рублей, а за спортивный на 330 ниже средней. Таким образом, можно сделать вывод о том, что для невысоких потребителей цена является значительным фактором при выборе центра массажа.

Рассмотрев анализ динамики развития рынка услуг массажа в городе Челябинске, можно сделать следующие выводы:

1. Наиболее востребованы к данным услуг люди, принадлежащие к возрастной категории 25–40 лет.
2. В спектр услуг основных потенциальных конкурентов входят различные виды массажа, а также дополнительные услуги, чаще связанные с косметологией или спа-процедурами. Однако наивысшую оценку по мнению потребителей имеют узконаправленные организации.
3. Ценовой диапазон в основных центрах массажа значительно отличается и достигает разницы до 1000 рублей за сеанс.

Таким образом, можно сформировать вывод о том, что для наибольшего привлечения посетителей и положительной динамики работы, инвестиционному проекту по открытию студии массажа «Гармония» следует иметь высококвалифицированный персонал, удобное месторасположение с наличием рядом остановок общественного транспорта, а также с парковкой для автомобилей. Кроме того, следует обратить внимание на интересные предложения для гостей студии. В качестве комплимента для каждого нового посетителя будет проводиться предварительная бесплатная консультация. Также необходимо вложить средства в разработку качественного сайта и ведение социальных сетей, таких как: Вконтакте, Instagram. Не мало важным является время приема посетителей, необходимо создать рабочий день таким образом, чтобы практически каждый

смог подобрать удобное время. Спектр предоставляемых услуг играет основополагающую роль в проекте, поэтому услуги студии массажа «Гармония» будут достаточно разнообразными и подойдут для различных целей и интересов граждан.

Выводы по разделу два

Рынок медицинских услуг привлекателен для людей практически всех возрастных категорий. Медицина финансируется несколькими способами в зависимости от экономики страны. Все чаще преобладают такие формы, как бюджетная и страховая.

Анализ зарубежного и российского рынков показал динамику роста болезней костно-мышечной системы и соединительных тканей, а также факт того, что с раннего возраста люди начинают беспокоиться за будущее состояние физического и морального здоровья, поэтому все больше проходят регулярные профилактические осмотры, позволяющие спрогнозировать и выявить на ранних стадиях заболевания. Массаж является одним из способов лечения и профилактики заболеваний нервной системы, а также болезней костно-мышечной системы и соединительных тканей. В России подобную услугу можно встретить чаще всего в частном медицинском учреждении, где с каждым годом увеличивается число сотрудников исходя из потребностей населения.

В городе Челябинске основными потребителями услуг массажа являются женщины и мужчины в возрасте от 25 до 40 лет. Наиболее востребованными видами массажа являются оздоровительные, релаксирующие, аппаратные и спортивные сеансы, стоимость которых значительно варьируется среди основных центров массажа.

Таким образом, можно сделать вывод о перспективности развития сферы медицинских, а в частности массажных услуг. Динамика роста нарушения костно-мышечной системы и соединительных тканей говорит о высокой востребованности высококвалифицированных специалистов, а, следовательно, о необходимости дополнительных рабочих мест для работников и новых центров для потребителей.

3 ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПО ОТКРЫТИЮ СТУДИИ МАССАЖА «ГАРМОНИЯ» В ГОРОДЕ ЧЕЛЯБИНСКЕ

3.1 Разработка концепции открытия студии массажа «Гармония»

На основе анализа, проведенного в предыдущем разделе, можно сделать вывод о том, что востребованность процедур массажа с течением времени будет только расти вместе с заинтересованностью людей в частных медицинских центрах. Таким образом, открытие массажной студии «Гармония» будет достаточно интересным и актуальным.

Главной целью проектируемого предприятия является проникновение на рынок с последующим расширением рыночной доли, а также наработка постоянного потока клиентской базы.

Студия массажа будет оказывать ряд услуг, выполняемых высококвалифицированным персоналом с медицинским образованием и авторскими техниками, и методиками массажа.

В перечень услуг будут входить разновидности таких видов массажа, как:

- 1) оздоровительный;
- 2) спортивный;
- 3) антицеллюлитный;
- 4) релаксирующий;
- 5) детский;
- 6) косметический;
- 7) мануальный.

Данные позиции являются наиболее востребованы и интересны для потребителей.

Время работы студии: 9:00-20:00 с понедельника по субботу. Каждый посетитель сможет подобрать себе необходимое время сеанса и удобный день.

Студия массажа «Гармония» будет нацелена на работу со следующей аудиторией:

1) граждане абсолютно любой возрастной категории, так как будет представлен разнообразный спектр процедур;

2) клиенты, нацеленные на различный результат, начиная от лечебного и профилактического эффекта, заканчивая эстетическим поддержанием красоты;

3) люди, настроенные на профессионализм специалистов.

Одним из важнейших аспектов бизнеса является создание календарного плана (календарного графика), в результате которого формируется план проекта, утвержденный руководством компании. Цель календарного планирования заключается в получении полного расписания проекта с учетом длительности всех необходимых для его реализации работ и ресурсов, служащих фундаментом для своевременного исполнения всех работ. Календарное планирование студии массажа «Гармония» представлено в таблице 12.

Таблица 12 – Календарное планирование

№ этапа	Планируемые мероприятия	Дата начала	Дата окончания	Продолжительность, дни
Подготовительный этап				
1	Регистрация ИП	1.07.2020	4.07.2020	4
2	Поиск помещения и заключение договора	5.07.2020	17.07.2020	13
3	Закуп материалов для ремонта	18.07.2020	20.07.2020	3
4	Ремонт и отделка помещения	21.07.2020	24.08.2020	35
5	Получение заключения о соответствии объекта требованиям пожарной безопасности и всем нормам	25.08.2020	15.09.2020	22

Окончание таблицы 12

№ этапа	Планируемые мероприятия	Дата начала	Дата окончания	Продолжительность, дни
6	Выбор и закуп мебели и оборудования	25.08.2020	16.09.2020	23
7	Установка мебели и оборудования	17.09.2020	21.09.2020	5
8	Получение медицинской лицензии	16.09.2020	29.10.2020	45
9	Проведение рекламной компании	30.10.2020	12.11.2020	14
10	Наем и обучение персонала	02.11.2020	12.11.2020	10
Этап реализации				
11	Открытие студии массажа «Гармония»	15.11.2020	–	–
Итого длительность подготовительного этапа		–	–	105

Открытие планируется 15 ноября 2020 года.

Таким образом, подготовительный этап, включающий прединвестиционную и инвестиционную стадии, занимает 105 дней.

Этапы, указанные в таблице 12, наглядно отражены на рисунке 16.

Организация будет иметь организационно-правовую форму индивидуального предпринимателя, так как это наиболее подходящий вариант с рядом преимуществ, таких как [81]:

- 1) затраты на учреждение и управление значительно ниже других форм;
- 2) свободное использование финансовых средств;
- 3) право единоличного и полностью самостоятельного принятия решений, касающихся ведения бизнеса и его развития.

Организации будет иметь упрощенную систему налогообложения (УСН), поскольку данная система имеет огромное количество преимуществ [85].



Рисунок 13 – Диаграмма Ганта

Например, таких как:

- 1) упрощенное ведение бухгалтерского и налогового учета организации;
- 2) уплата одного налога вместо трех;
- 3) возможность сочетания с другими налоговыми режимами;
- 4) в территориальную налоговую службу необходимо сдавать одну декларацию по итогам годового отчетного периода;
- 5) значительным плюсом данной системы для ИП является освобождение от

уплаты НДФЛ, касательно доходов, полученных от предпринимательской деятельности.

Упрощенная система налогообложения позволяет организации выбрать объект налогообложения. Для будущей студии массажа будут выбраны «доходы 6%».

Для создания ИП необходим следующий пакет документов:

- 1) заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя по форме Р21001;
- 2) квитанция об оплате госпошлины за регистрацию ИП;
- 3) заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения № 26.2-1;
- 4) копия паспорта.

Срок оформления ИП длится не более 3 дней начиная со дня, в который были поданы документы для регистрации. Госпошлина на регистрацию составляет 800 рублей

После получения документов в Инспекции Федеральной налоговой службы необходимо:

- 1) изготовить печать организации;
- 2) получить информационное письмо Росстата;
- 3) получить уведомление из пенсионного фонда Российской Федерации.

Деятельность индивидуального предпринимателя, связанная с деятельностью медицинского персонала в области массажа, подлежит обязательному лицензированию в Министерстве здравоохранения Российской Федерации по Челябинской области.

Лицензия изготавливается в течение 45 рабочих дней. Необходимо оплатить госпошлину в размере 7 500 рублей, а также стоимость самой лицензии – 50 000 рублей. Кроме того, для осуществления своей деятельности, нам необходимо будет получить санитарно-эпидемиологическое заключение, которое выдается бесплатно в любом удобном формате в течение 20 дней со дня подачи документов. Расчетный счет для ИП будет открыт в банке «Сбербанк», стоимость

открытия и обслуживания являются бесплатными. В таблице 13 представлены затраты на регистрацию организации.

Таблица 12 – Затраты на регистрацию организации и получение лицензии

Статья затрат	Сумма, руб.
Оплата госпошлины при регистрации ИП	800
Фирменная печать организации	700
Оплата госпошлины для медицинского лицензирования	7 500
Медицинская лицензия	50 000
Расчетный счет	0
Итого	59 000

Размер страховых взносов для ИП в 2020 году закреплен в статье 430 НК РФ [87].

1) страховые взносы на обязательное пенсионное страхование – 32 448 рублей;

2) страховые взносы на обязательное медицинское страхование – 8 426 рублей;

3) дополнительный взнос уплачивается в случае, если доходы ИП превышают сумму в 300 000 рублей в год, рассчитывается как 1% суммы дохода плательщика, превышающего 300 000 рублей за расчетный период.

Для реализации деятельности необходимо помещение площадью 108 м². Оно будет находиться по адресу: улица Труда, 160. Преимуществом данного помещения являются панорамные окна, а также удобная планировка. В помещении будет находиться зона ресепшн, 3 массажных кабинета, помещение для сотрудников, кладовая для хранения инвентаря и средств, 2 санузла для сотрудников и посетителей.

Помещение находится на первой линии торговой галереи, что позволит обеспечить высокую проходимость, а также быстрый поиск студии для посетителей. Поблизости располагаются жилой комплекс «Западный луч», отель «Рэдиссон», ТРК «Родник», ресторан «Коза», Многофункциональный

центр, ТРК «Гагарин парк», гипермаркет «Спар», различные банкоматы. Также в 4-7 минутах находятся остановки общественного транспорта. Здание обеспечено собственной наземной парковкой. Территориальное расположение на карте представлено на рисунке 14.

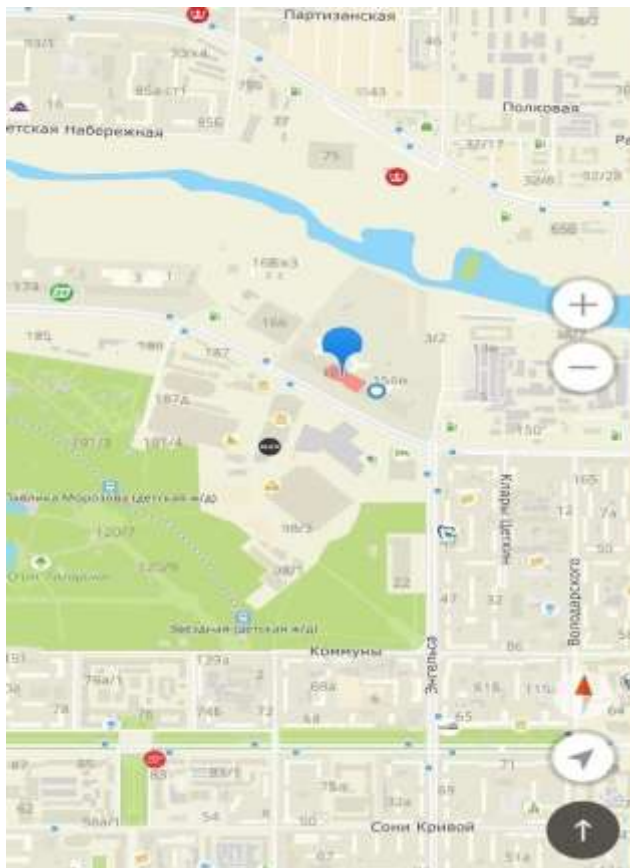


Рисунок 14 – Территориальное расположение

Анализ работы конкурентов показывает, что планируемая студия массажа «Гармония» имеет как сильные стороны, так и слабые стороны по сравнению с ними. Данные о SWOT-анализе представлены в таблице 13.

Таким образом, проанализировав проблемные и преимущественные зоны, можно сделать вывод о том, что для того, чтобы привлечь большее количество людей, нам необходима хорошая реклама, как и наружная, так и в социальных сетях. Благодаря чему мы сможем сформировать собственный поток клиентов. Отсутствие спа-зоны мы компенсируем другими высококачественными услугами, например, «релаксирующим» массажем и приятным сервисом.

Таблица 13 – SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
1) разнообразие услуг; 2) удобное местоположение; 3) высококвалифицированные специалисты; 4) возможность посещения всей семьей в связи с наличием детского массажа; 5) высокое качество используемой продукции; 6) проведение бесплатных консультаций ведущих специалистов.	1) потребитель еще не знает о нас; 2) отсутствие опыта на рынке услуг; 3) отсутствие спа-зоны.
Возможности	Угрозы
1) расширение сети студий; 2) выход в сегмент более дорогих услуг; 3) появление новых и уникальных процедур для города; 4) заключение договора о сотрудничестве с крупными организациями	1) появление новых конкурентов; 2) рост общих затрат; 3) снижение потребительской активности и платежеспособности населения.

Также для привлечения новых посетителей регулярно будут проводиться бесплатные консультации, которые окажут в последствии благоприятное действие на работу студии. Для того, чтобы избежать непредвиденных ситуаций, связанных с увеличением цен как на постоянные, так и на переменные расходы, мы изначально найдем несколько поставщиков расходных материалов (российских и зарубежных) с благоприятными ценами, а также помещение для аренды в нескольких высокопроходимых местах. Периодически будут проводиться различные акции и специальные предложения для поддержания интереса наших потенциальных потребителей.

Стоимость аренды составляет 55 000 рублей в месяц и 660 000 рублей в год. Обслуживание в управляющей компании предполагает уплату денежных средств в размере 5 000 рублей в месяц и 60 000 в год. Исходя из общей площади помещения и тарифов можно сделать вывод о том, что на коммунальные услуги будет

затрачиваться 6 тысяч рублей в месяц и 72 000 в год. Также необходимо сразу же установить охранную сигнализацию и датчики, заключить договор с охранным агентством. На основе рейтинга была выбрана компания «Дельта», стоимость подключения к системе охранного обслуживания, включающего все необходимые датчики и функции, монтаж составляет 20 000, также абонентская плата за охрану 3 000 в месяц и 36 000 в год. Установка камер наружного и внутреннего видеонаблюдения составляет 34 000 рублей. Для установки интернета и телефонии воспользуемся компанией «Интерсвязь». Стоимость установки интернета составляет 3 500 рублей, а также ежемесячная плата 1 500 рублей, 18 000 в год. Подключение к телефонии обойдется в 1 500 рублей, а абонентская плата 1 000 руб. в месяц и 12 000 в год. Общие затраты на обслуживание помещения в месяц представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Затраты на обслуживание помещения

Статья расходов	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
Обслуживание управляющей компании	5 000	60 000
Коммунальные платежи	6 000	36 000
Охранное обслуживание	3 000	36 000
Интернет	1 500	18 000
Телефония	1 000	12 000
Итого	16 500	198 000

Помещение требует косметического ремонта с соблюдением всех норм, применяемых к массажному кабинету. Стоимость ремонта составит 360 000 рублей. Расходы на ремонт помещения представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Затраты на ремонт помещения

Статья расходов	Сумма, руб.
Выравнивание стен	50 000
Наклейка обоев	60 000
Установление натяжного потолка	29 000
Укладка плитки	62 000
Электромонтажные работы	17 000
Монтаж водоснабжения с установкой раковин, смесителей, унитазов	100 000
Установка межкомнатных дверей	34 000
Вентиляционная система	8 000
Итого	360 000

Также будет заказана вывеска с подсветкой, позволяющая привлечь внимание в любых условиях. Стоимость вывески составляет 60 000 рублей.

Для проведения массажа необходимо закупить ряд наименований, которые обеспечат комфортные условия для работников, а также для посетителей. Затраты на оборудование рабочего места массажиста представлены в таблице 16. Цены взяты с официального сайта «Яндекс.Маркет» [104].

Таблица 16 – Затраты на оборудование рабочего места массажиста

Статья расходов	Количество, шт.	Цена за шт. руб.	Цена всего, руб.
Кварцевальная лампа	3	8 000	24 000
Массажный стол	3	14 000	42 000
Письменный стол	3	5 000	15 000
Валик	10	600	6 000
Ширма для переодевания	3	1 600	4 800
Вешалка	3	700	2 100
Стулья	9	800	7 200
Зеркало	3	2 200	6 600
Кондиционер	3	12 000	36 000
Итого			143 700

Внешний образ любой организации формируется на основе первых представлений, складывающихся перед глазами. Поэтому немало важно создать приятный внешний облик рабочего пространства, в особенности зоны, куда человек попадает в первую очередь – зоны холла. Затраты на оборудование зоны холла сформированы в таблице 17.

Таблица 17 – Затраты на оборудование зоны холла

Статья расходов	Количество, шт.	Цена за шт. руб.	Цена всего, руб.
Стойка ресепшн	1	55 000	55 000
Б/у платежный терминал «Ingenico IWL 250»	1	6 000	6 000
Б/у кассовый аппарат «Меркурий-185Ф»	1	6 500	6 500
Стул	2	3 000	6 000
Шкаф для одежды	1	24 000	24 000
Зеркало	2	12 000	24 000
Пуфик	3	1 600	4 800
Диван	2	17 000	34 000
Журнальный столик	2	4 500	9 000
Телевизор	1	23 000	23 000
Кондиционер	1	12 000	12 000
Компьютер	2	31 000	61 000
Телефон	1	2 000	2 000
Кулер	1	6 000	6 000
Медицинская аптечка	1	1 800	1 800
Огнетушитель	1	1 700	1 700
Итого			276 800

Огромное влияние на атмосферу внутри организации оказывает настрой каждого сотрудника. Для качественной работы персонала необходимо создать наиболее благоприятные условия, позволяющие находиться персоналу студии

в любом месте на работе в комфортных условиях. В таблице 18 представлены затраты на оборудование комнаты для персонала. Цены взяты с официального сайта «Яндекс.Маркет» [104].

Таблица 18 – Затраты на оборудование комнаты для персонала

Статья расходов	Количество, шт.	Цена за шт. руб.	Цена всего, руб.
Стол	1	15 000	15 000
Холодильник	1	12 000	12 000
Стул	7	1 000	7 000
Кухонный шкаф	1	8 000	8 000
Микроволновая печь	1	3 000	3 000
Стиральная машинка	1	15 000	15 000
Сушилка	1	2 000	2 000
Отпариватель	1	14 000	14 000
Кулер	1	6 000	6 000
Итого			82 000

Для осуществления своей деятельности нам потребуются 11 человек в лице директора, бухгалтера, двух администраторов, пяти массажистов и двух клиник-менеджеров. Массажисты будут выполнять работу по сменам и в зависимости от графика. Каждый обладает высшим медицинским образованием, опытом работы от 5 лет, а также огромным количеством сертификатов. Расчет расходов, задействованных на персонал, представлен в таблице 19. Средняя заработная плата посчитана исходя из сайта «Зарплата.ру».

К основным задачам директора можно отнести:

- 1) организацию всей работы предприятия;
- 2) разработка и проектирование календарных графиков работы;
- 3) заключение договоров и сделок с работниками и посредниками;
- 4) издание приказов для организации согласно трудовому законодательству, также подбор сотрудников, распоряжения об их устройстве на работу и увольнении;

5) разработка системы поощрений для сотрудников и системы скидок для клиентов;

б) контроль за качественным выполнением всей работы.

Таблица 19 – Расходы на персонал организации

Должность	Кол-во человек	Фонд оплаты труда на одного человека, руб.	Фонд оплаты труда в месяц, руб.	Фонд оплаты труда в год, руб.
Руководитель	1	40 000	40 000	480 000
Бухгалтер	1	27 000	27 000	324 000
Администратор	2	20 000	40 000	480 000
Массажист	5	25 000	125 000	1 500 000
Клининг-менеджер	2	15 000	30 000	360 000
Итого	11	–	262 000	3 144 000

К основным задачам бухгалтера относятся:

- 1) ведение бухгалтерского и налогового учета организации;
- 2) составление первичных документов;
- 3) учет основных фондов;
- 4) своевременное отражение хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета;
- 5) организация работы кассовой и расчётной дисциплины.

К основным задачам администратора относятся:

- 1) консультирование клиентов по основным интересующим вопросам;
- 2) создание для посетителей необходимых комфортных условий;
- 3) ведение записи на прием, информирование о предстоящих и текущих предложениях;
- 4) меры по предотвращению нежелательных конфликтных ситуаций;
- 5) ведение работы в социальных сетях (Вконтакте, Instagram).

Согласно налоговому кодексу, на 2020 год общая сумма страховых взносов составляет 30,2% от заработной платы труда работника [2]. В нее входят такие взносы, как:

- 1) взнос на обязательное пенсионное страхование – 22%;
- 2) взнос на обязательное социальное страхование – 2,9%;
- 3) взнос на обязательное медицинское страхование – 5,1%;
- 4) взнос на травматизм – 0,2% (так как деятельность медицинского учреждения классифицируется как 1 класс) [1].

Отчисления во внебюджетные фонды приведены в таблице 20.

Таблица 20 – Отчисления во внебюджетные фонды

Должность	Кол-во человек	Отчисления во ВБФ в месяц, руб.	Итого отчисления во ВБФ в месяц, руб.	Отчисления во ВБФ в год, руб.	Итого отчисления во ВБФ в год, руб.
Директор	1	12 080	12 080	144 960	144 960
Бухгалтер	1	8 154	8 154	97 848	97 848
Администратор	2	6 040	12 080	72 480	144 960
Массажист	5	7 550	37 750	90 600	453 000
Клининг-менеджер	2	4 530	9 060	54 360	108 720
Итого	11	38 354	79 124	460 248	949 488

Для полноценной и клиентоориентированной работы студии необходимо разработать сайт, стоимость которого составляет 20 000 рублей, заказать вывеску, стоимостью 22 000 рублей.

Также необходимо приобрести расходный материал для студии массажа, чтобы обеспечить полноценную работу. Затраты на расходные материалы приведены в таблице 21.

Таблица 21 – Затраты на расходные материалы

Статья расходов	Цена за единицу	Количество	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
Масло для массажа, 1л	1 000	5	5 000	60 000
Крем для массажа, 500 мл	500	10	6 000	72 000
Крем для массажа лица, 100 мл	800	2	1600	19 200
Одноразовые простыни, 100 шт	1 100	6	6 600	79 200
Одноразовые полотенца, 100 шт	75	20	1 500	18 000
Полотенца, шт	100	10	1 000	12 000
Одноразовые салфетки, 200 шт.	90	5	450	5 400
Одноразовые перчатки, 100 шт	400	6	2 400	28 800
Одноразовые маски, 100 шт	500	5	2 500	30 000
Итого	–	–	27 050	324 600

Спектр услуг студии массажа достаточно широк, однако первое время будет ограничен основными и самыми востребованными позициями. Исходя из анализа, проведенного в предыдущей главе, были установлены цены для планируемого предприятия. Основные услуги студии представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Основные услуги

Наименование	Цена, руб.
Массаж оздоровительный	1 800
Массаж спортивный	2 300
Массаж мануальный	2 600
Массаж антицеллюлитный	2 100
Массаж релаксирующий	2 000
Массаж детский	1 600
Массаж косметический	1 500

На сегодняшний день, реклама является двигателем прогресса. Именно поэтому очень важно создать правильную рекламную кампанию, которая позволит улучшить поток клиентов. Каждый месяц на рекламу будет затрачиваться 12 000 рублей, а в год 144 000 соответственно. В эту сумму входит ведение таких социальных сетей, как: Вконтакте, Instagram, а также обслуживание небольших баннеров в ТРК «Гагарин парк» и гипермаркете «Спар». Ежедневно будут выкладываться посты, касающиеся здоровья и влияние массажа на здоровье, различных техник массажа, а также специалисты студии будут вести прямые эфиры и активно отвечать на вопросы.

Перед открытием необходимо провести дополнительную рекламную кампанию, на которую будет затрачено 30 000. В эту стоимость также войдет обслуживание баннеров, находящихся возле студии, социальные сети и раздача листовок об открытии в районе «Западного луча». На данный момент жилой комплекс уже имеет 3 многоэтажки, идет строительство дополнительных домов. В социальных сетях мы также расскажем о планируемом открытии через таргетированную рекламу.

Таким образом, благодаря рекламе мы сможем увеличивать поток посетителей, что позволит повысить со временем выручку нашего проекта.

Горизонт планирования проекта – 3 года.

На основе полученных данных можно сформировать объем планируемой выручки. Самыми востребованными процедурами массажа будут являться оздоровительный, так как он считается базовым и универсальным, а также мануальный массаж, поскольку на основе данных предыдущей главы, было выяснено, что процент заболевания костной системы достаточно велик по сравнению с остальными категориями. Планируется, что на первых этапах в день студию массажа будут посещать минимум 9-10 человек. Большая часть из них будет заинтересована оздоровительным и мануальным массажами. Можно предположить на основе данных второй главы, что 3 человека придут на оздоровительный массаж, 3 на мануальный, 2 на релаксирующий, и

2 на антицеллюлитный, спортивный, детский или косметический. Также для привлечения заинтересованности к студии будут проводиться бесплатные консультации, которые также позволят увеличить поток клиентов. В день массажисты смогут проводить 3-4 консультации. Планируется, что минимум 50% людей после бесплатной консультации запишутся на массаж. Бесплатные консультации будут проводиться в свободные окна у специалистов. В месяц планируется 255 платных посещения, в год 3 060, что позволит получить выручку в год в размере 6 334 800. С помощью рекламы и рекомендаций клиентов мы сможем через год увеличить поток людей минимум на 10%. Ко второму году проведется 3 366 сеанса, что даст выручку за второй год в размере 6 968 280 рублей, а к третьему году мы сможем увеличить поток еще на 15%, следовательно, принять 3 871 клиентов, что даст выручку 8 013 522 рублей. Помимо этого, будут повышаться затраты, так как в будущем студия планирует перейти на более качественные расходные материалы для массажа.

Планируемый объем выручки представлен в таблице 23.

Таблица 23 – Планируемый объем выручки студии массажа «Гармония»

Должность	Цена за одну услугу, руб.	Объем услуг в ед. месяц, сеансов	Объем услуг в год, ед. сеансов	Выручка за месяц, руб.	Выручка за год, руб.
Массаж оздоровительный	1 800	75	900	135 000	1 620 000
Массаж спортивный	2 300	20	240	46 000	552 000
Массаж мануальный	2 600	65	780	169 000	2 028 000
Массаж антицеллюлитный	2 100	20	240	42 000	504 000
Массаж релаксирующий	2 000	44	528	88 000	1 056 000
Массаж детский	1 600	14	168	22 400	268 800
Массаж косметический	1 500	17	204	25 500	306 000
Итого	—	255	3 060	527 900	6 334 800

Планируемый объем выручки на длительность горизонта проекте представлен в таблице 24

Таблица 24 – Планируемый объем выручки на длительность горизонта проекта

1 год, руб.	2 год, руб.	3 год, руб.
6 334 800	6 968 280	8 013 522

Таблица 25 содержит обобщенную информацию о первоначальных инвестиционных вложениях (капитальных вложениях), которые потребуются для реализации проекта.

Таблица 25 – Общие единовременные вложения

Наименование.	Сумма, руб.
Регистрация ИП	1 500
Получение медицинской лицензии	57 500
Аренда	55 000
Охранная система	20 000
Обслуживание помещения	16 500
Установка камер	34 000
Проведение интернета	3 500
Ремонт помещения	360 000
Оборудование рабочего места массажиста	143 700
Оборудование зоны холла	276 800
Оборудование комнаты для персонала	82 000
Затраты на расходные материалы	27 050
Расходы на персонал	262 000
Отчисления во внебюджетные фонды	79 124
Реклама	30 000
Вывеска	22 000
Сайт	20 000
Итого	1 490 674

Данная сумма имеется в свободном доступе, поэтому не планируется привлекать инвесторов или брать кредит в банке.

Для студии массажа «Гравитация» была выбрана упрощенная налоговая система налогообложения (УСН) «доходы» 6%. Дополнительный взнос уплачивается в случае, если доходы ИП больше 300 000 рублей в год. В данном случае наши доходы превысили указанную сумму.

Размер фиксированных взносов за первый год составляет:

$$8\,426 + 32\,448 + (6\,334\,800 - 300\,000) \cdot 0,01 = 101\,222 \text{ рубля.}$$

$$\text{За второй год: } 8\,426 + 32\,448 + (6\,968\,280 - 300\,000) \cdot 0,01 = 107\,557 \text{ рублей.}$$

$$\text{За третий год: } 8\,426 + 32\,448 + (8\,013\,522 - 300\,000) \cdot 0,01 = 118\,009 \text{ рублей.}$$

Для обеспечения полного функционирования, необходимо обеспечивать, как постоянные, так и переменные затраты предприятия.

Постоянные затраты представляют собой затраты, независящие от объема производства и продаж, и не составляющие прямую себестоимость продукции, поскольку являются неизменными. К постоянным затратам мы отнесли: аренду помещения, фиксированный платеж ИП, обслуживание в управляющей компании, коммунальные платежи, охрану помещения, плату за интернет и связь, заработную плату работников, отчисления во внебюджетные фонды, затраты на рекламу, небольшие канцелярские расходы, бытовые расходы, а также оплату питьевой воды. Постоянные затраты студии представлены в таблице 26.

Переменные затраты представляют собой затраты, напрямую зависящие от реализации продукции, услуг и объемов производства. К ним можно отнести различные расходные материалы. Переменные затраты представлены в таблице 26.

Таблица 26 – Постоянные затраты

Наименование	Итого за месяц, руб.	Итого за 1 год, руб.	Итого за 2 год, руб.	Итого за 3 год, руб.
Аренда	55 000	660 000	660 000	660 000
Затраты на обслуживани е помещени я	16 500	198 000	198 000	198 000
Фиксированный платеж ИП	–	40 874	40 874	40 874
Заработная плата	262 000	3 144 000	3 144 000	3 144 000
Отчисления во ВБФ	79 124	949 488	949 488	949 488
Реклама	12 000	144 000	144 000	144 000
Канцелярские расходы	2 000	24 000	24 000	24 000
Бытовые расходы	3 000	36 000	36 000	36 000
Питьевая бутилированн ая вода	1 800	21 600	21 600	21 600
Итого	431 424	5 217 962	5 217 962	5 217 962

Таблица 26 – Переменные затраты

Наименование	Итого за 1 год, руб.	Итого за 2 год, руб.	Итого за 3 год, руб.
Затраты на расходные материалы	324 600	357 060	410 619
Отчисления в ФНС по УСН (доход свыше 300 000 руб.)	101 222	107 557	118 009
Итого	425 822	464 617	528 628

Согласно статья 346 НК РФ при выборе УСН «доходы» мы имеем право уменьшить налог на страховые взносы сотрудников не более 50% от суммы

налога страховые взносы составляют 949 488 рублей. За первый год налог «доход» 6% первоначально составит: $6\,334\,800 \cdot 6\% = 380\,088$ рублей. Далее мы имеем право уменьшить платеж на сумму, которая не будет превышать 190 044 рубля. Таким образом, налог за первый год равен $380\,088 - 190\,044 = 190\,044$ рублей. Налог за второй год: $(6\,968\,280 \cdot 6\%) / 2 = 209\,048$ рублей. Налог за третий год: $(8\,013\,522 \cdot 6\%) / 2 = 240\,406$ рублей.

На основе полученных выше данных можем сформировать план прибыли и убытков студии массажа «Гармония». Данные о прибыли и убытках сведены в таблице 27.

Таблица 27 – План прибыли и убытков студии массажа «Гармония»

Показатель	0 год	1 год	2 год	3 год
Первоначальные затраты, руб.	1 490 674	–	–	–
Выручка, руб.	–	6 334 800	6 968 280	8 013 522
Постоянные расходы, руб.	–	5 217 962	5 217 962	5 217 962
Переменные расходы, руб.	–	425 822	464 617	528 628
Прибыль до налогообложения, руб.	–	691 016	1 285 701	2 266 932
Налоговые отчисления, руб.	–	190 044	209 048	240 406
Чистая прибыль, руб.	–	500 972	1 076 653	2 026 526

На основе таблицы 28 можно сделать вывод о том, что наблюдается постепенное и достаточно значительное увеличение выручки и чистой прибыли студии массажа «Гармония».

В данном разделе третьей главы были рассмотрены основные направления работы планируемого предприятия, выбрано удобное местоположение,

оборудование, сформированы постоянные и переменные затраты, рассчитаны налоговые отчисления, выручка и чистая прибыль студии массажа «Гармония».

Для дальнейшей разработки проекта по открытию студии необходимо провести анализ экономической эффективности и состоятельности инвестиционного проекта.

3.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта недисконтированными и дисконтированными методами

Оценка инвестиционной привлекательности является наиболее ответственным этапом в принятии инвестиционных решений относительно проектов. Она позволяет определить, какова рентабельность инвестиций, сроки окупаемости проекта, а также риски.

На основе полученных данных в предыдущем разделе посчитаем оценку инвестиционной эффективности недисконтированными (простыми) и дисконтированными методами.

Недисконтированные методы оценки не учитывают фактор времени в отличие от дисконтированных. Дисконтированием принято называть процесс расчета текущей стоимости всех вложенных средств, то есть приведение их стоимости к начальному моменту времени использования.

Проведем анализ оценки инвестиционной привлекательности недисконтированными методами.

1) Чистый доход (NV) рассчитывается по формуле (1).

$$NV = (500\,972 + 1\,076\,973 + 2\,026\,526) - 1\,490\,674 = 2\,113\,797 \text{ рублей.}$$

Можно сделать вывод о том, что проект является приемлемым, если чистый доход положителен, то есть $NV > 0$, следовательно, наш проект по данному показателю является приемлемым, так как $2\,113\,797 > 0$. Таким образом, чистый доход проекта составляет 2 113 797 руб.

2) Норма прибыли (ARR) рассчитывается по формуле (2).

$$ARR = \frac{3\,604\,471/3}{1\,490\,674} \cdot 100\% = 80.60\%.$$

Можно сделать вывод о том, что для получения ежегодных денежных поступлений, равных средней величине прибыли, норма доходности на инвестиции должна составлять 80,60%.

3) Недисконтированный срок окупаемости (PB) рассчитывается по формуле (3).

$$PB = \frac{1\,490\,674}{1\,201\,490} = 14 \text{ мес.}$$

Можно сделать вывод о том, что срок окупаемости проекта меньше горизонтального расчета, следовательно, проект является приемлемым по данному методу, так как 16 месяцев значительно меньше 3 лет (36 месяцев). Таким образом, недисконтированный срок окупаемости составляет 14 месяцев.

4) Недисконтированный индекс доходности (PI) рассчитывается по формуле (4).

$$PI = \frac{2\,113\,797}{1\,490\,674} + 1 = 2,42.$$

Можно сделать вывод о том, что проект считается приемлемым, когда $PI > 1$, в нашем случае $2,42 > 1$, следовательно, проект приемлем. Таким образом, недисконтированный индекс доходности проекта равен 2,42. Это говорит о том, что каждый вложенный рубль по истечении срока в 3 года, принесет 2,42 рубля прибыли.

В таблице 28 сформированы результаты расчетов недисконтированных показателей оценки инвестиционной привлекательности и нормативные значения студии массажа «Гармония».

Таблица 28 – Недисконтированные показатели эффективности

Показатель	Нормативное значение	Фактическое значение
Чистый доход (NV), руб.	$NV > 0$	2 113 797 руб.
Норма прибыли (ARR), %	$ARR > 0$	80,60 %
Недисконтированный срок окупаемости (PB), мес.	$PB < \text{горизонт планирования}$	14 мес.
Недисконтированный индекс доходности (PI), руб.	$PI > 1$	2,42

Исходя из данных таблицы 28 можно сделать вывод о том, что все показатели находятся в норме, следовательно, проект можно применить к реализации.

Для того, чтобы получить более эффективную оценку инвестиционной привлекательности проекта, помимо простых показателей нам необходимо вычислить дисконтированные, которые помогут привести к настоящему моменту будущие притоки и оттоки денежных средств.

Для расчета дисконтированных показателей необходимо определить ставку по формуле (5).

За минимальную реальную доходность будет взята ставка рефинансирования (ключевая ставка). По данным на май 2020 года ставка Центрального банка Российской Федерации составляет 5,5%, а реальный уровень инфляции составляет 3,2%.

Поскольку наше предприятие будет открываться полностью с нулевой точки, то размер премии за риск будет достаточно высоким. Рисксовая премия реализации находится в диапазоне от 13 до 15%. Возьмем самое максимальное значение – 15%. Тогда $R = 5,5 + 3,2\% + 15\% = 23,7\%$.

1) Чистый дисконтированный доход (NPV) рассчитывается по формуле (6). Он предусматривает дисконтирование денежных потоков с целью определения эффективности инвестиций.

Проведем дисконтирование денежных потоков за период 3 лет.

$$CF_1 = \frac{500\,972}{(1 + 0,237)^1} = 404\,989,50 \text{ руб.}$$

$$CF_2 = \frac{1\,076\,653}{(1 + 0,237)^2} = 703\,617,05 \text{ руб.}$$

$$CF_3 = \frac{2\,026\,526}{(1 + 0,237)^3} = 1\,070\,639,06 \text{ руб.}$$

$$NPV = 1\,528\,475,77 - 1\,490\,674 = 688\,571,61 \text{ руб.}$$

Можно сделать вывод о том, что данный проект можно считать приемлемым, так как критерием приемлемости является чистый дисконтированный доход,

который больше нуля, то есть $NPV > 0$. Наш показатель равен 688 571,61 и значительно выше нуля. Следовательно, данный показатель приемлем в нашем проекте.

2) Дисконтированный индекс доходности (DPI) рассчитывается по формуле (7).

$$DPI = \frac{688\,571,61}{1\,490\,674} = 1,47.$$

Можно сделать вывод о том, что проект приемлем, так как проект считается приемлем, если дисконтированный индекс доходности больше единицы, то есть $DPI > 1$. Наш показатель равен 1,47, что является значением больше 1. Это означает, что на каждый вложенный рубль будет приходиться 1,47 рубль.

3) Дисконтированный период окупаемости (DPB) рассчитывается по формуле (8).

$$DPB = \frac{1\,490\,674}{(500\,972 + 1\,076\,653 + 2\,026\,526)/3} = 1,20.$$

Можно сделать вывод о том, что для покрытия первоначальных инвестиций за счёт чистого дисконтированного потока понадобится 14 месяцев, что является ниже горизонта планирования (36 месяцев) и проект можно считать приемлемым.

4) Дисконтированная норма прибыли (IRR).

Одним из способов расчета внутренней нормы доходности является метод подбора (зависимость чистого дисконтированного дохода (NPV) от ставка дисконтирования (r)), представленный в таблице 29.

Таблица 29 – Зависимость NPV от r

$r, \%$	23,7	30	40	46	50	60	70
NPV, руб.	688 571,61	454 167,87	155 005,78	0	-77 738,08	-262 241,60	-410 957,91

Также мы можем найти показатель IRR с помощью графического метода в программе Excel. График функции современной стоимости инвестиционного проекта построен по данным таблицы представленным и отражен на рисунке 3.2.1. Приблизительное значение внутренней нормы доходности равно 46%.

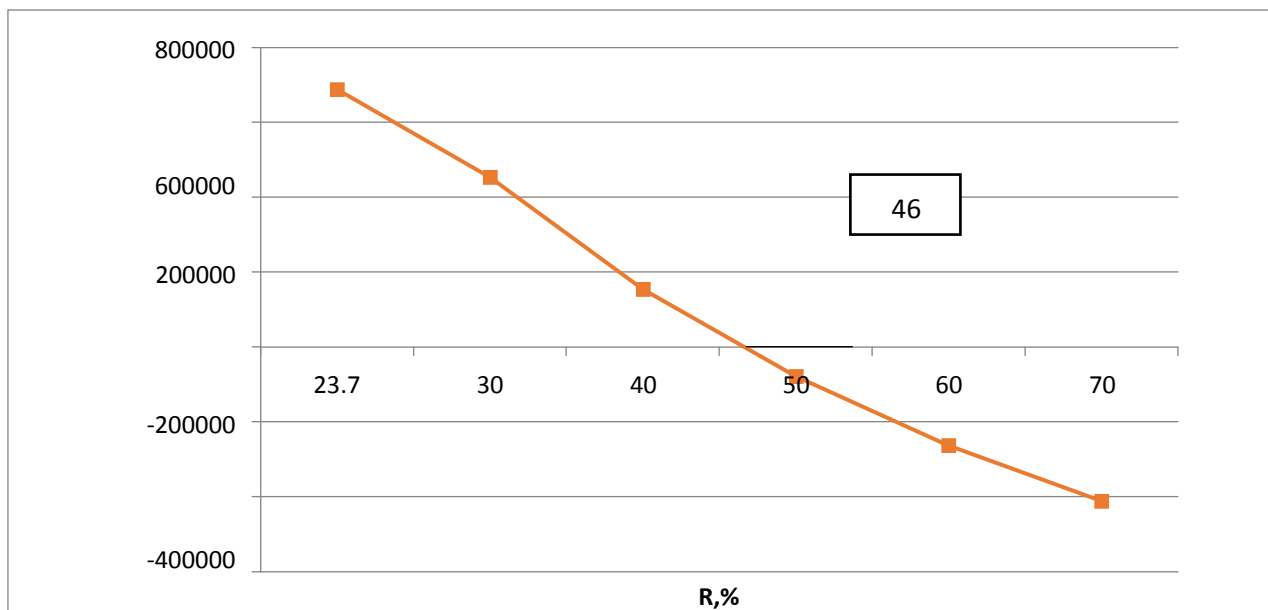


Рисунок 15 – График внутренней нормы прибыли (IRR)

Можно сделать вывод о том, что при нахождении двумя способами IRR, мы получили значение равное 46%. Данное значение намного превышает ставку дисконтирования, равную 23,7%, следовательно, проект можно считать эффективным.

5) Чистая терминальная стоимость (NTV) рассчитывается по формуле (10).

$$NTV = 500\,972 \cdot (1 + 0,237)^2 + 1\,076\,653 \cdot (1 + 0,237)^1 + 2\,026\,526 \cdot (1 + 0,237)^0 - 1\,490\,674 \cdot (1 + 0,237)^3 = 1\,303\,341,44 \text{ рублей.}$$

Можно сделать вывод о том, что проект по данному показателю является приемлемым, так как, критерием приемлемости является чистая терминальная стоимость больше нуля, то есть $NTV > 0$. В нашем случае NTV равна 1 303 341,44 рублей.

6) Модифицированная норма прибыли (MIRR) рассчитывается по формуле (11).

Для расчета необходимо учесть норму реинвестиций. Для этого воспользуемся средней ставкой по банковским депозитам на 2020 год, равной 5,15%.

$$(MIRR + 1)^3 = \frac{500\,972 \cdot (1 + 0,0515)^2 + 1\,076\,653 \cdot (1 + 0,0515)^1 + 2\,026\,526}{1\,490\,674} = 0,36$$

Можно сделать вывод о том, что по данному показателю проект считается приемлемым, так как модифицированная норма прибыли больше нормы реинвестиций. В нашем случае $36\% > 5,15\%$, следовательно, проект приемлем.

В таблице 30 отображены фактические и нормативные значения дисконтированных показателей.

Таблица 30 – Значения дисконтированных показателей

Показатель	Нормативное значение	Фактическое значение
Чистый дисконтированный доход (NPV), руб.	$NPV > 0$	688 571,61 руб.
Дисконтированный индекс доходности (DPI)	$DPI > 0$	1,47
Дисконтированный период окупаемости (DPB), мес.	$DPB < \text{горизонт планирования}$	14 мес.
Внутренняя норма прибыли (IRR), %	$IRR > r$	46 %
Чистая терминальная стоимость (NTV),руб.	$NTP > 0$	1 303 341,44 руб.
Модифицированная норма прибыли (MIRR), %	$MIRR > R$	36 %

Исходя из таблицы 30 можно сделать вывод о том, что все рассчитанные показатели соответствуют нормативным значениям, следовательно, проект по открытию студии массажа «Гармония» в городе Челябинске можно считать инвестиционно-привлекательным и полностью готовым к реализации.

3.3 Анализ инвестиционной привлекательности с учетом рисков

Анализ инвестиционного проекта включает в себя анализ безубыточности и анализ чувствительности.

Перед реализацией проекта важно узнать, при какой объема производства проект будет считаться безубыточным и установить границу, ниже которой предприятие начинает терять свой доход.

Для того, чтобы определить точку безубыточности, нам необходимо рассчитать следующие значения: переменные затраты на единицу продукции, цена одной услуги массажа, постоянные и общие переменные затраты, выручку. Все необходимые значения представлены в таблице 31.

Таблица 31 – Расчетные значения для точки безубыточности

Показатель	Значение
Объем оказываемых услуг, ед.	3 060 ед.
Цена за 1 сеанс, руб.	1 986 руб.
Постоянные затраты, руб.	5 217 962 руб.
Переменные затраты с учетом налоговых отчислений «доход» 6%, руб.	615 866 руб.
Средние переменные затраты, руб.	201 руб.
Выручка, руб.	6 334 800 руб.

Планируется, что за год студия массажа «Гармония» окажет 3 060 единиц сеансов массажа разных видов. Средняя цена за 1 сеанс была посчитана на основе таблицы 3.1.10 и равна 1 986 рублей. А средние переменные затраты равны 201 рублям.

Точку безубыточности в натуральном выражении рассчитываем по формуле (13).

$$Q_{кр} = \frac{5\,217\,962}{1\,986 - 201} = 2\,923 \text{ ед.}$$

Точку безубыточности в стоимостном выражении рассчитываем по формуле (12).

$$Q_{кр} = \frac{6\,334\,800 \cdot 5\,217\,962}{6\,334\,800 - 615\,866} = 5\,779\,878,85 \text{ руб.}$$

Итоги расчета точки безубыточности приведены в таблице 32.

Таблица 32 – Расчет точки безубыточности

Показатель	Значение
Точка безубыточности в натуральном выражении, ед.	2 923 ед.
Точка безубыточности в стоимостном выражении, руб.	5 779 878, 85 руб.

Наглядное отображение представлено на графике на рисунке 16.

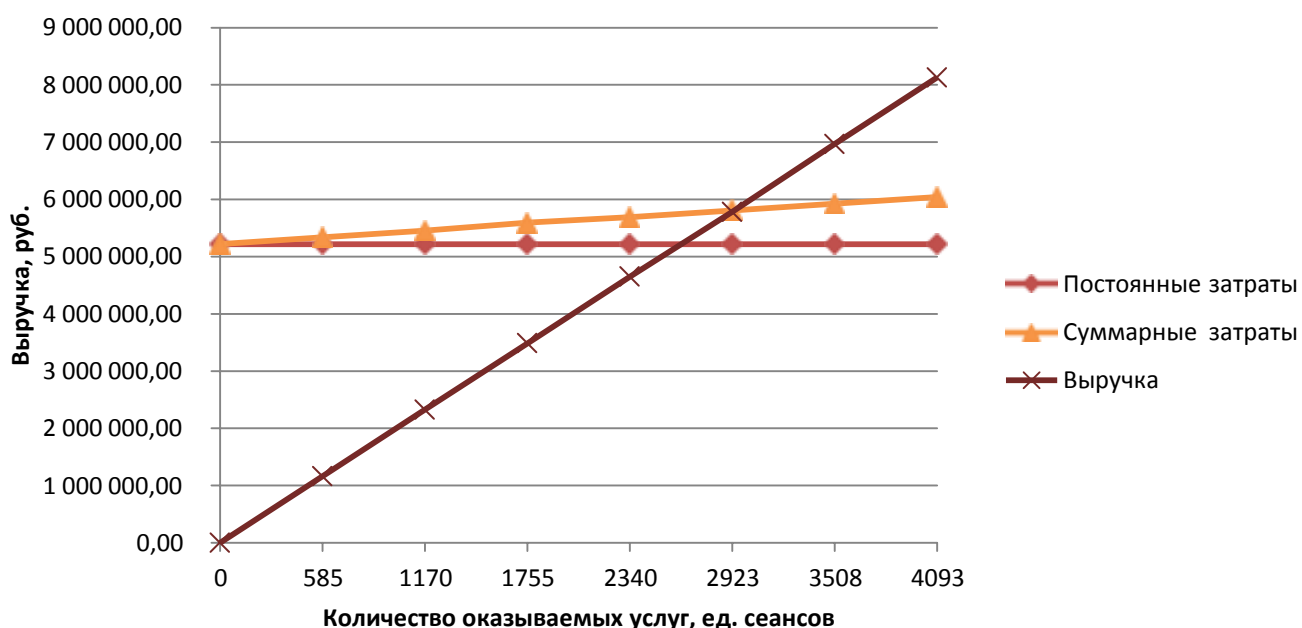


Рисунок 16 – График точки безубыточности

Исходя из таблицы 32 и рисунка 16 можно сделать вывод о том, что студия массажа «Гармония» будет получать прибыль в момент, когда объем проданных сеансов достигнет 2 923 единиц сеансов, а выручка 5 779 878,85 руб.

Заключительным этапом проведем анализ чувствительности проекта. К числу исходных параметров, которые могут оказать влияние на осуществление проекта, отнесем цену услуг, переменные и постоянные затраты.

Анализ чувствительности происходит в несколько этапов:

- 1) необходимо выбрать показатель эффективности инвестиционного проекта, на который будут оказывать влияние изменившиеся изначальные параметры;
- 2) выбрать факторы, оказывающие наибольшее значение на чистый дисконтированный доход (NPV). В нашем случае: выручка, переменные и

постоянные затраты;

3) каждый из выбранных параметров увеличиваем и уменьшаем на 10% и 20%;

4) рассчитываем выбранный показатель (NPV) при изменении каждого из выбранных факторов;

5) строим график чувствительности инвестиционного проекта по открытию студии массажа «Гармония».

В таблице 33 представлена зависимость чистого дисконтированного дохода от изменения цены товара.

Таблица 33 – Чувствительность проекта к изменению цены товара

Изменение фактора	NPV, руб.		Изменение NPV, руб.
	До изменения	После изменения	
+ 20%	688 571,61	3 359 036,13	+ 2 670 464,52
+ 10%	688 571,61	2 004 557,13	+ 1 335 985,52
- 10%	688 571,61	- 647 413,91	- 1 335 985,52
- 20%	688 571,61	- 1 981 892,91	- 2 670 464,52

Следующий фактор для анализа – постоянные затраты проекта. Влияние изменений постоянных затрат на NPV показано в таблице 34.

Таблица 34 – Чувствительность проекта к изменению постоянных затрат

Изменение фактора	NPV, руб.		Изменение NPV, руб.
	До изменения	После изменения	
+ 20%	688 571,61	- 1 288 429,57	- 2 077 001,18
+ 10%	688 571,61	- 349 928,97	- 1 038 500,58
- 10%	688 571,61	1 727 072,19	+ 1 038 500,58
- 20%	688 571,61	2 765 572,79	+ 2 077 001,18

Для следующего анализа был выбран такой фактор, как переменные затраты.

Влияние изменений переменных затрат на NPV отражено в таблице 35.

Таблица 35 – Чувствительность проекта к изменению переменных затрат

Изменение фактора	NPV, руб.		Изменение NPV, руб.
	До изменения	После изменения	
+ 20 %	688 571,61	503 139,93	– 185 431,68
+ 10%	688 571,61	595 790,49	– 92 781,12
– 10%	688 571,61	781 352,73	+ 92 781,12
– 20%	688 571,61	874 003,29	+ 185 431,68

Полученные данные отображены на графическом изображении 17.

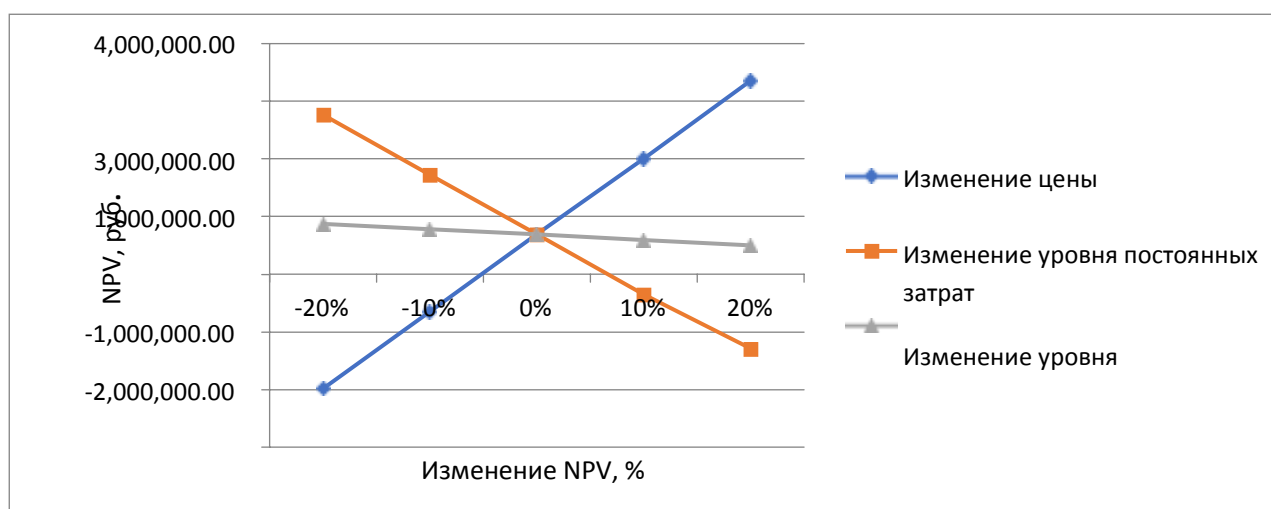


Рисунок 17 – Анализ чувствительности

Инвестиционный проект по открытию студии массажа «Гармония» наиболее чувствителен к изменению цены на услуги, так как на графике имеет самый большой угол по данному параметру. Также проект достаточно чувствителен к изменению постоянных затрат. К изменению переменных затрат проект имеет самую низкую чувствительность.

В данном разделе рассчитали точку безубыточности в натуральном и стоимостном выражениях, а также провели анализ чувствительности, который показал, к каким факторам инвестиционный проект по открытию студии массажа наиболее чувствителен.

Вывод по разделу три

В данной главе был проведен анализ инвестиционной привлекательности по открытию студии массажа «Гармония» в городе Челябинске. Благодаря широкому спектру услуг, захватывающему интересы и проблемы всех возрастных категорий, появится возможность привлечения большого потока посетителей.

Инвестиционные затраты проекта составили 1 490 674 рублей.

Для принятия решения о реализации данного инвестиционного проекта были рассчитаны показатели его эффективности дисконтированными и недисконтированными методами. Было выявлено, что каждый показатель соответствует нормативным значениям.

Чистый недисконтированный дисконтированный доход студии равен 2 113 797 рублей. Норма прибыли составляет 80,60%, недисконтированный срок окупаемости занимает 14 месяцев. А каждый вложенный рубль по истечении трех лет принесет 2,42 рублей прибыли.

Чистый дисконтированный доход равен 688 571,61 рублей. Дисконтированный индекс доходности составляет 1,47. Дисконтированный период окупаемости равен 14 месяцам, а внутренняя норма прибыли 46%. Чистая терминальная стоимость составляет 1 303 341,44 рублей, а модифицированная норма прибыли 36%.

Точка безубыточности в натуральном выражении равна 2 923 единиц сеансов, а стоимостном равна 5 779 878,85 рублей.

Анализ чувствительности показал, что самое высокое и значимое влияние оказывает изменение цены на услуги студии массажа проекта. В то время, как на изменения переменных затрат проект менее чувствителен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках выпускной квалификационной работы был проведен анализ экономической целесообразности открытия студии массажа «Гармония» в городе Челябинске.

В ходе исследования был проведен критический анализ теоретических, экономических и методологических основ инвестиционного проектирования. Были раскрыты инструменты расчёта экономической целесообразности вложения инвестиций, а также освещены возможные риски проекта и способы их изучения.

В результате проведенной работы был изучен зарубежный рынок отрасли здравоохранения, а также отслежена динамика на российском рынке медицинских услуг. Кроме того, в рамках работы провели анализ местного рынка медицины по предоставлению услуг массажа, а также анализ основных конкурентов в городе Челябинске. Из проделанной работы можно сказать, что рынок медицинских услуг привлекателен для людей практически всех возрастных категорий. Анализ зарубежного и российского рынков показал достаточно сильную динамику роста болезней костно-мышечной системы и соединительных тканей, а также большую вовлеченность людей в состояние собственного здоровья. Массаж считается одним из универсальных способов лечения и профилактики рассмотренных заболеваний костно-мышечной и нервной систем. На российском рынке подобную процедуру чаще всего можно провести в частной организации, что говорит о перспективе развития частного медицинского сектора.

В практической части выпускной квалификационной работы были рассчитаны предполагаемые инвестиционные затраты на открытие студии массажа «Гармония», текущие расходы, выручка от реализации, налоговые отчисления, а также планируемая прибыль будущего проекта.

Также с помощью дисконтированных и недисконтированных методов была произведена оценка экономической эффективности проекта. На основе полученных данных можно сформировать вывод о том, что проект является

эффективным и приносит прибыль: дисконтированный доход (NPV) равен 688 571,61 рубль, а дисконтированный срок окупаемости равен 14 месяцам.

В рамках анализа рисков проекта была оценена чувствительность проекта к изменению наиболее важных факторов, а также проведен анализ безубыточности. Расчеты безубыточности показали, что проект обладает достаточным запасом прочности. Было рассчитано, что объем выручки, которые позволит проекту покрыть все издержки равен 5 779 878,85 рублей. Анализ чувствительности выявил, что наибольшее влияние на проект оказывает ценовой фактор, а наименьшее оказывает изменение переменных затрат.

Таким образом, цель выпускной квалификационной работы достигнута. Инвестиционный проект по открытию студии массажа «Гармония» является эффективным и экономически целесообразным.

Полученные результаты могут быть использованы в качестве коммерческого предложения в процессе переговоров с потенциально заинтересованными людьми.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

2 Азаров, А. В. Некоторые аспекты экономической эффективности использования коечного фонда лечебно-профилактических учреждений / А. В. Азаров / Экономика здравоохранения. – 2007, 250 с.

3 Алексеева, В. М. Экономика здравоохранения: учебное пособие для вузов / В. М. Алексеева, С. А. Ефименко, Е. Б. Галкин. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2007. – 272 с.

4 Александров, Г. А. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: учебное пособие для студентов вузов / Г. А. Александров. – М.: «Бек», 2011, – 544 с.

5 Александрова, О. Ю. Проблемы реализации права гражданина на выбор медицинской организации и врача для получения первичной медико-санитарной помощи / О. Ю. Александрова, О. А. Нагибин, М. Б. Горелов // Здравоохранение. – 2013. – №5. – с. 80-88.

6 Альтман, Н. Н. Финансирование здравоохранения в свете государственных гарантий обеспечения населения бесплатной медицинской помощью» / Н. Н. Альтман. – СПб, Здравоохранение. – 2012 – №2. – с. 34-41.

7 Андрианов, А. Ю. Инвестиции: учебник / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев и др.; отв. Ред. В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лалин. – М.: Проспект, 2013. – 171 с.

8 Аньшин, В. М. Инвестиционный анализ: учебное пособие / В. М. Аньшин. – М.: Дело, 2014. – 280 с.

9 Асаул, А. Н. Оценка эффективности предпринимательской деятельности. Гуманитарные науки / А. Н. Асаул, Е. В. Песоцкая, В. В. Томилов. – М.: №2. ИНФРА-М., 2012. – 188 с.

- 10 Баканов, М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 416 с.
- 11 Банин, А. С. О формировании кластеров в системе здравоохранения региона
/ А. С. Банин / Управление общественными и экономическими системами. – 2007.
– 120 с.
- 12 Басовский, Л. Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2008 г. – 241 с.
- 13 Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 197 с.
- 14 Богомолов, В. А. Введение в специальность «Экономическая безопасность»: учебное пособие / В. А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 279 с.
- 15 Борисова, О. В. Инвестиции. Инвестиционный анализ: Учебник и практикум
/ О. В. Борисова, Н. И. Малых, Л. В. Овешникова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 129 с.
- 16 Вялков, А. И. Управление и экономика здравоохранения: учебное пособие для вузов / А. И. Вялков. – М.: ГЭОСТАР-Медиа. – 2009. – 644 с.
- 17 Габуева, Л. А. Экономика ЛПУ: Экономическая эффективность и бизнес-планирование: учебное пособие для студентов вузов / Л. А. Габуева. – М.: Грантъ, 2011, – 147 с.
- 18 Гинзбург, А. И. Экономический анализ для руководителей малых предприятий: система налогообложения, поддержка малого бизнеса, вопросы рентабельности и прибыльности / А. И. Гинзбург. – Санкт-Петербург: Питер, 2012.
– 223 с.
- 19 Грачев, А. В. Оценка платежеспособности предприятия за период / А. В. Грачев. – М.: Проспект, 2012. – 327 с.

- 20 Грибов, В. Д. Экономика организации предприятия: учебник / В. Д. Грибов, С. А. Филин, под редакцией Е. А. Олейникова. – Москва: КноРус, 2010. – 216 с.
- 21 Давидьянц, А. С., Латышева О. А. Финансовые источники медицинской помощи / А. С. Давидьянц // Экономика и жизнь. – 2012. – №10. – с. 23-28.
- 22 Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Паблишер, 2010. – 136 с.
- 23 Деева, А. И. Инвестиции: учебное пособие / А. И. Деева. – М.: Издательство «Экзамен», 2009. – 436 с.
- 24 Дигилина, О. Б. Справочник экономических терминов по экономике здравоохранения в англоязычной литературе / О. Б. Дигилина. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 142 с.
- 25 Дмитриев, М. Н., А.Н. Голубцов. Эффективность капитальных вложений. Учебное пособие. - Нижний Новгород: МИПК НИСИ, 1991. – 89 с.
- 26 Дьяченко, В. Г. Управление качеством медицинской помощи: учебник / В. Г. Дьяченко, Л. В. Солохина, С. В. Дьяченко. – Хабаровск: Издательство ДВГМУ, 2013. – 696 с.
- 27 Ежова, М. Н. Здоровым – не болеть, больным – выздороветь // Экономика и жизнь. – 2012. – №49. – 45-48 с.
- 28 Елизаров, Ю. Ф. Экономика организации. М.: Экзамен, 2008. – 120 с.
- 29 Епифанов, В. А. Финансовый менеджмент: понятие, направления и практика реализации / В. А. Епифанов. – М.: Проспект, 2015. – 315 с.
- 30 Есипов, В. Е. Коммерческая оценка инвестиций / В. Е. Есипов, Маховикова Г. А. – М.: КноРус, 2015. – 320 с.
- 31 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – Москва: Омега – Л, 2014. – 348 с.

32 Зороастрова, И. В. Экономический анализ фирмы и рынка: учебник для студентов вузов / И. В. Зороастрова, Н. М. Розанова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 279 с.

33 Игнатова, Е. А. Анализ финансового результата деятельности / Е. А. Игнатова, Г. М. Пушкарёва. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 196 с.

34 Кадыров, Ф. Н. Экономическая служба лечебно-профилактических учреждений / Ф. Н. Кадыров. – М.: «Грантъ», 2011, – 425 с.

35 Казанова, Н. А. Современный стратегический анализ: учебное пособие / Казанова Н. А. – Москва: Юрайт, 2015. – 469 с.

36 Казанова, Н. А. Экономический анализ: учебник / Н. А. Казанова. – Москва: ИНФРА – М., 2013. – 343 с.

37 Камалова, Ф. М. Экономический анализ производственных показателей деятельности стационаров / Ф. М. Камалова / Экономика здравоохранения. – 2007.

– 377 с.

38 Карпушкина, А.В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Текст лекций / А.В. Карпушкина. – Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. – 92с.

39 Касьяненко, Т. Г. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховникова. – М.: Юрайт, 2017. – 560 с.

40 Катасонов, В. Ю. Инвестиционный потенциал хозяйственной деятельности. Макроэкономический и финансово-кредитный аспекты / В. Ю. Катасонов. – М.: МГИМО-Университет, 2016. – 320 с.

41 Кейлер, В. А. Экономика предприятия. Курс лекция. Москва – Новосибирск, 2006. – 100 с.

42 Кибанов, А. Я. Оценка экономической эффективности совершенствования управления предприятием. – М.: Инфра, 2010. – 106 с.

43 Киселева, И. А. Инвестиционный анализ / О. В. Киселева, Ф. С. Макеева. – М.: КНОРУС, 2011. – 208 с.

44 Князева, Е. Г. Финансово-экономические риски: учебное пособие / Е. Г. Князева, Л. И. Юзвович, Р. Ю. Луговцов, В. В. Фоменко. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2015. – 112 с.

45 Ковалев, В. В. Методы оценки инвестиционных проектов / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с.

46 Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 650 с.

47 Кожухар, В. М. Практикум по экономической оценке инвестиций: учебное пособие / В. М. Кожухар. – М.: Дашков и К, 2013, 147 с.

48 Колмыкова, Т. С. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Т. С. Колмыкова. – М.: ИНФРА-М, 2011 – 204 с.

49 Кондак, В. В. Инвестиционный анализ: краткий курс лекций для студентов направления подготовки 38.03.02 Менеджмент / В. В. Кондак, Е. В. Зеленкина. – Саратов: ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2016. – 30 с.

50 Корчагин, Ю. А. Инвестиционная стратегия / Ю. А. Корчагин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 316 с.

51 Кошелева, Ю. А. особенности бюджетного учета в учреждениях здравоохранения

52 Крылов, Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И. В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия:

«Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение». – М.: Финансы и статистика, 2008. – 221 с.

53 Кудрин, А. Л. Федеральный бюджет – важнейший инструмент реализации государственной политики / Финансы. – 2012. – 158 с.

54 Кузнецов, Б. Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для экономического бакалавриата / Б. Т. Кузнецов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 361 с.

55 Кучеренко, В. З. Особенности финансового планирования в учреждениях здравоохранения: практика сегодняшнего дня и поиск внутренних резервов / В. З. Кучеренко. – М., здравоохранение. – 300 с.

- 56 Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия / Н. И. Лахметкина. – М.: КноРус, 2012. – 321 с.
- 57 Липсиц, И. В. Экономический анализ реальных инвестиций / И. В. Липсиц, В. В. Косов. – М.: Экономист, 2004. – 352 с.
- 58 Лопарева, А. М. Экономика организации (предприятия): учебно-методический комплекс / А. М. Лопарева. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. – 400 с.
- 59 Лукасевич, И. Я. Инвестиции / И. Я Лукасевич. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 253 с.
- 60 Маркин, Ю. П. Экономический анализ / Ю. П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2010. – 315 с.
- 61 Медик, В. А. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник для студентов высших учебных заведений / В. А. Медик, В. К. Юрьев. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013. – 608 с.
- 62 Меркулов, Я. С. Инвестиции: учебное пособие / Я. С. Меркулов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 155 с.
- 63 Нешиной, А. С. Инвестиции: Учебник / А. С. Нешиной. – М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 372 с.
- 64 Пронина, Л. И. Анализ обязательного и добровольного медицинского страхования: экономика здравоохранения / Л. И. Пронина. – М., – 2012. – 450 с.
- 65 Скуридина, Ю.Б. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Ю.Б. Скуридина. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2014. – 148 с.
- 66 Стародубов, В. И. Эффективный контакт в здравоохранении: возможности и риски / В. И. Стародубов, Ф. Н. Кадыров // Менеджер здравоохранения. – 200 с.
- 67 Фазрахманова, А. И. Оценка эффективности формирования и реализации инвестиционной политики предприятия: учебник / А. И. Фазрахманова. – Уфа, 2013. – 27 с.
- 68 Хальфин, Р. А. Оптимальное использование основных фондов учреждений здравоохранения федерального подчинения и проблемы привлечения

внебюджетных источников финансирования. – Экономика здравоохранения, – 2013. – 250 с.

69 Худякова, Т. А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебное пособие / Т. А. Худякова, А. В. Шмидт. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 73 с. 70 Худякова, Т. А. Экономика предприятия: учебник / Т. А. Худякова, А. В. Шмидт. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 55 с.

71 Чернов, В. А. Инвестиционный анализ: учебное пособие / В. А. Чернов, М. И. Баканов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 159 с.

72 Юхтанова Ю. А., Братенкова А. В. Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее / Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 883-887.

73 Анализ отрасли российского здравоохранения. – <https://cyberleninka.ru> (дата обращения 10.04.20).

74 Ведущие клиники России. – <https://www.medicinaclinic.org> (дата обращения 19.04.20).

75 Информационный источник 2ГИС. – <https://m.2gis.ru> (дата обращения 12.04.20).

76 Зарубежный опыт: модели финансирования и организации систем здравоохранения. – <https://www.nifi.ru> (дата обращения 27.03.20).

77 Классификация видов деятельности по классам профессионального риска. – <https://sprmag.ru> (дата обращения 21.04.20).

78 Налоговый кодекс Российской Федерации. – <https://www.consultant.ru> (дата обращения 18.04.20).

79 Национальное бюро статистики: здравоохранение. – <https://statistica.gov.md> (дата обращения 28.03.20).

80 Организация здравоохранения в зарубежных странах. – <https://www.vmede.org> (дата обращения 20.03.20).

- 81 Отличительные особенности организационно-правовой формы: индивидуальный предприниматель. – <https://assistentus.ru> (дата обращения 11.04.20).
- 82 Официальный сайт ВОЗ. – <https://www.who.int/ru> (дата обращения 25.03.20).
- 83 Официальный сайт Росстата. – <https://www.gks.ru> (дата обращения 29.03.20).
- 84 Рейтинг стран мира по уровню расходов на здравоохранение. – <https://gtmarket.ru> (дата обращения 25.03.20).
- 85 Сведения об упрощенной системе налогообложения. – <https://nalogoffnet.ru> (дата обращения 21.05.20).
- 86 Современные формы финансирования здравоохранения. – <https://www.dissercat.com> (дата обращения 20.03.20).
- 87 Страховые взносы. – <https://nalog.ru> (дата обращения 11.04.20).
- 88 Студия массажа «ВИСТЕРИЯ». – <https://vk.com/massageroom72> (дата обращения 25.04.20).
- 89 Студия массажа «ДаСоЛе». – <https://dasole.ru> (дата обращения 25.04.20).
- 90 Студия массажа «Кэндзикан». – <https://kenjikan.me/> (дата обращения 25.04.20).
- 91 Студия массажа «Луч света». – www.luchsveta.com (дата обращения 25.04.20).
- 92 Студия массажа «Этно-спа». – <http://этно-спа.рф> (дата обращения 25.04.20).
- 93 Студия массажа «Harmony». – <http://garmonia-74.ru> (дата обращения 25.04.20).
- 94 Студия массажа «Reforma». – <http://ре-форма74.рф> (дата обращения 25.04.20).
- 95 Министерство финансов Российской Федерации. – <https://www.minfin.ru> (дата обращения 25.03.2020).
- 96 Условия осуществления инвестиционной деятельности. – <https://www.inventech/ru> (дата обращения 21.04.20).

- 97 Федеральная служба государственной статистики – Росстат. – old.gks.ru (дата обращения 16.04.20).
- 98 Ценовая политика на массаж в Великобритании. – <https://www.getyorguide.ru> (дата обращения 21.03.20)
- 99 Ценовая политика на массаж в Германии. – <https://germany24.ru> (дата обращения 21.03.20).
- 100 Ценовая политика на массаж в Канаде. – <https://www.torontovka.com> (дата обращения 21.03.20).
- 101 Ценовая политика на массаж в США. – <https://www.govorimpro.us> (дата обращения 21.03.20).
- 102 Ценовая политика на массаж во Франции. – <https://www.ru.france.fr> (дата обращения 21.03.20).
- 103 Центральный банк Российской Федерации. – <https://www.cbr.ru> (дата обращения 25.03.2020).
- 104 ЯндексМаркет. – <https://m.market.yandex.ru> (дата обращения 30.05.2020)