

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.

Оценка инвестиционной привлекательности открытия  
частной стоматологической клиники в г. Челябинск

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ– 38.03.01.2020.761.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
д.э.н, доцент  
\_\_\_\_\_ Т.А. Худякова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ-440  
\_\_\_\_\_ А.Ю. Еноян  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

Нормоконтролёр,  
ст. преподаватель  
\_\_\_\_\_ Н.В. Тихонова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

Челябинск 2020

## АННОТАЦИЯ

Еноян А.Ю. Оценка инвестиционной привлекательности открытия частной стоматологической клиники в г. Челябинск. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-440, ПЭ, 2020, 89 с., 11 ил., 22 табл., библиогр. список – 80 наим. , 12 л. раздаточного материала ф. А4.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью обоснования экономической целесообразности проекта по открытию частной стоматологической клиники в городе Челябинске.

Теоретическая часть работы включает в себя описание фундаментальных положений касательно оценки инвестиционной привлекательности бизнеспроекта, путём раскрытия экономической сущности понятия инвестиции, описания структуры бизнес-плана, а также методов оценки инвестиционной привлекательности и анализ экономической эффективности инвестиционного проекта в условиях риска и неопределенности.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает в себя анализ отечественного и зарубежного рынка стоматологических услуг, анализ инвестиционной привлекательности и эффективности проекта недисконтированными (простыми) и дисконтированными методами и анализ рисков.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает в себя анализ отечественного и зарубежного рынка стоматологических услуг, анализ инвестиционной привлекательности и эффективности проекта недисконтированными (простыми) и дисконтированными методами и анализ рисков.

В результате проведенной работы была оценена инвестиционная привлекательность открытия частной стоматологической клиники в городе Челябинске.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА.....	9
1.1 Понятие инвестиции и инвестиционная привлекательность проекта....	9
1.2 Методические подходы к проведению инвестиционного анализа.....	19
1.3 Влияние риска на эффективность инвестиционного проекта.....	25
2 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ.....	30
2.1 Зарубежный опыт функционирования рынка стоматологических услуг.....	30
2.2 Анализ отечественного опыта развития стоматологии.....	37
2.3 Анализ рынка стоматологических услуг и основных конкурентов в г. Челябинске.....	43
3 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПО ОТКРЫТИЮ ЧАСТНОЙ СТОМАТОЛОГИИ.....	53
3.1 Формирование входных параметров.....	53
3.2 Анализ экономической целесообразности бизнес-проекта.....	65
3.3 Анализ влияния риска на результирующие показатели.....	74
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	81
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	83

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность работы.** На сегодняшний день частная стоматологическая помощь является одним из популярных видов медицинского обслуживания, что связано с отсутствием доступной и качественной помощи со стороны государственной системы здравоохранения. Лишь в ряде нескольких экономически благополучных стран, благодаря внедрению программ профилактики можно увидеть тенденцию к снижению заболеваний полости рта. Здоровые зубы являются одним из основных компонентов, влияющих на соматическое, физическое, психологическое и репродуктивное здоровье населения. В значительной мере на уровень стоматологической заболеваемости и качество обеспечения населения стоматологической помощью влияет профессионализм врачей и медицинских работников, в совершенствовании которого ведущая роль принадлежит внедрению современных технологий диагностики и лечения, современным организационным моделям оказания стоматологической помощи.

Потребители уделяют все большее внимание зубам, их уходу, здоровью и эстетическому виду. Любая компания, в том числе и стоматологическая клиника, начиная свою деятельность, должна представлять и грамотно оценивать потребности в финансовых, трудовых, материальных ресурсах, а также источники их получения, оценивать эффективность их использования. С этой целью и существует бизнес-планирование и оценка эффективности проекта.

Настоящая выпускная квалификационная работа представляет собой проект открытия частной стоматологической клиники. Клиентами данной стоматологии будут мужчины и женщины широкого возрастного диапазона, которые хотят иметь красивую здоровую улыбку, не тратя при этом запредельных сумм.

**Цель работы** – экономическое обоснование целесообразности реализации инвестиционного проекта открытия частной стоматологической клиники.

**Задачи работы:**

- провести анализ зарубежного и российского рынка стоматологических услуг;
- разработать концепцию проекта частной стоматологической клиники;
- провести анализ инвестиционной привлекательности данного проекта;
- провести анализ влияния внешних факторов на эффективность проекта.

**Объект исследования** – инвестиционная привлекательность проекта открытия частной стоматологической клиники «A-DENT».

**Предмет исследования** – бизнес-план частной стоматологической клиники «A-DENT».

**Результаты работы** рекомендуется использовать при написании бизнес-плана частной стоматологической клиники «A-DENT».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА

## 1.1 Понятие инвестиции и инвестиционная привлекательность проекта

Инвестиции в настоящее время играют важную роль в развитии экономики. Приток инвестиций в экономику оказывает воздействие на объём общественного производства и занятости страны, под их влиянием происходят структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства [39].

Понятие инвестиций происходит от английского глагола to invest, что означает «вкладывать». Инвестиции – это долгосрочный вклад капитала в какие-либо предприятия, социально-экономические программы, проекты в стране или за рубежом с целью получения дохода или социального эффекта [4].

Существует много подходов и определений понятия «инвестиции» как в отечественной, так и научной литературе. Более подробно этот термин определён Федеральным законом об инвестиционной деятельности в Российской Федерации. Согласно данному Федеральному Закону инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные и иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [3].

Инвестициям присущи характерные признаки:

- они способны приносить доход;
- инвесторы, осуществляющие вложения, имеют собственные цели;
- вложение средств осуществляется на определенный срок;
- вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования носит целенаправленный характер;
- использование разных инвестиционных ресурсов в процессе реализации инвестиций;
- наличие риска использования капитала.

Также существуют разные классификации инвестиций, которые отображены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация инвестиций [36, 70]

По объекту инвестирования	Реальные инвестиции – приобретение реального капитала в форме материальных активов (здание, оборудование), приобретения готового бизнеса, вложений в ремонт основных средств и т.д.
	Финансовые инвестиции – вложения в финансовые активы в форме приобретения ЦБ, иностранных валют, драгоценных металлов и т.д.
	Интеллектуальные инвестиции – вложение средств в нематериальные активы, например, создание каких-то новых продуктов, инновационных разработок и т.д.
По срокам вложения	Краткосрочные инвестиции – вложение средств со сроком до одного года.
	Среднесрочные инвестиции – вложение средств со сроком от одного до трех лет.
	Долгосрочные инвестиции – вложение средств более чем на 3-5 лет.
По способу учёта средств	Валовые инвестиции – общий объём вкладываемых средств в новое строительство, приобретение средств и предметов труда, прирост товароматериальных запасов и интеллектуальных ценностей.
	Чистые инвестиции – вся сумма валовых инвестиций за вычетом амортизационных отчислений.

## Окончание таблицы 1

По формам собственности инвестируемых ресурсов	Государственные инвестиции – вложения, осуществляемые органами власти и управления за счет бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также вложения, осуществляемые государственными предприятиями за счет собственных и заемных средств.
	Частные инвестиции – вложения, инвесторами которых выступают физические и юридические лица негосударственной формы собственности.
	Иностранные инвестиции – вложения нерезидентов в объекты и финансовые инструменты другого государства.
	Совместные инвестиции – вложения, осуществляемые совместно как субъектами страны, так и иностранными государствами.

Сущностью деятельности любой организации является получение заведомо прогнозируемой экономической выгоды и наращивание экономического потенциала компании за счет инвестиционных вложений. Каждое инвестиционное решение основывается на определенных оценках, данные представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Этапы принятия инвестиционного решения



Информационной основой для принятия решения о включении того или иного проекта в инвестиционный портфель является инвестиционный анализ, который в свою очередь выступает частью процесса управления инвестициями [12].

Инвестиционный анализ – это комплекс практических и методических приемов и действий, дающих возможность оценить целесообразность инвестиций в тот или иной проект. Так целью инвестиционного анализа является объективная оценка целесообразности осуществления инвестиционного проекта, а также разработка базовых ориентиров инвестиционной политики компании [4, 28].

Любое предприятие должно иметь чёткое представление о том, каких целей необходимо достичь и то, как это сделать. Для достижения этих целей необходимо планирование – одна из важных функций менеджмента. Так бизнес-планирование представляет собой одну из наиболее важных составляющих менеджмента компании.

Бизнес-планирование – это процесс разработки такого комплексного плана деятельности на стратегическом или тактическом уровне, который бы системно описывал бизнес с разных сторон (производственных, финансовых, управленческих и т.д.). Суть бизнес-планирования состоит в определении целей, задач, перспектив развития проектов, анализа способов их реализации, оценки потенциальной прибыли и рисков компании [5].

Бизнес-планирование зачастую отображается в виде специального документа – бизнес-плана. Бизнес-план – это документ, который определяет и регулирует деятельность организации и её составляющие. Он разрабатывается и постоянно корректируется в процессе бизнес-планирования [26].

Бизнес-план позволяет:

- предвидеть возможные проблемы и трудности до их появления в деятельности предприятия;
- привлечь инвестиции, дополнительное финансирование;
- оперативно контролировать и управлять деятельностью предприятия;

– предоставить полную информацию о предприятии внешним агентам: заказчикам, потребителям продукции, поставщикам сырья и материалов, торговым организациям;

– оценивать и формировать конкурентоспособность предприятия в условиях рынка.

Бизнес план состоит из нескольких разделов, в каждом из которых передана разного рода информация: суть проекта, цели его реализации, технико-экономические показатели, характеризующие эффективность и результативность планируемых производственных операций, принципы управления производственной коммерческой деятельностью организации [9].

Содержание и информация, переданная в бизнес-плане, зависят от целей создания, вида экономической деятельности предприятия, ее технической оснащенности, структуры управления, квалификации сотрудников и т.д.

Так же бизнес-план дает развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект [44, 75].

Спецификой бизнес-планов является то, что, несмотря на широкое распространение и использование данных документов, единой общепринятой структуры они не имеют. Но постепенно сложилась типовая структура бизнес-плана, которая состоит из введения (резюме) и основных разделов.

К основным разделам бизнес-плана относят:

- резюме бизнес-плана;
- анализ рынка, оценка конкурентов;
- описание продукции, характер бизнеса;
- план маркетинга;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план;

- оценка эффективности проекта;
- описание возможных рисков проекта и их решение.

Для начала необходимо определиться с целями составления бизнес-плана, которые изображены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Цели составления бизнес-плана

Также немаловажным для составления бизнес-плана является проведение маркетингового анализа с целью изучения и анализа внешней и внутренней среды компании (PEST, SWOT-анализы, анализ М. Портера и т.д.), с их помощью оцениваются конкурентные преимущества уже существующей или планируемой организации. После анализа окружающей среды компании переходят к составлению бизнес-плана [46].

Основная задача SWOT-анализа – разбор сильных и слабых сторон организации, проведение анализа угроз от факторов извне, поиск и определение потенциальных путей развития компании. Более того, анализ помогает наладить связь между данными составляющими. Создание SWOT-анализа принадлежит профессору Эндрюсу.

Одно из самых популярных содержаний разделов бизнес-плана представлено ниже в таблице 2.

Таблица 2 – Структура и описание разделов бизнес-плана [25, 32]

Раздел бизнес-плана	Содержание раздела
Резюме	<p>Полное и сокращенное название предприятия, краткое изложение сути, целей, продукта проекта, предполагаемые его результаты, источники и условия финансирования проекта, интегральные показатели экономической эффективности проекта, риски проекта.</p>
Анализ рынка, анализ конкурентов	<p>Описание целевого рынка организации, его основных характеристик, особенностей, перспективы. Анализ основных конкурентов организации и описание её конкурентных преимуществ.</p>
Организационный план	<p>Характеристика команды проекта, указание штатного расписания предприятия, расчёт отчислений на социальные нужды. Описание организационной структуры предприятия, проекта, представление календарного графика работ.</p>
План маркетинга	<p>Анализ и оценка рыночной конъюнктуры, изучение емкости рынка и возможного объема продаж продукции организации, позиционирование бизнеса в целом, оценка спроса на товары. Описание методов продвижения продуктов проекта на рынке, обоснование цены продукта.</p>
План производства	<p>Определение производственных затрат, расчёт необходимых производственных мощностей, анализ поставщиков сырья, оборудования, обоснование и составление прогнозного плана продаж, описание технологий производства.</p>

## Окончание таблицы 2

Финансовый план	Указание соотношения доходов и расходов проекта, уровня прибыли. Расчёт экономической эффективности проекта. Составляются прогнозные план прибыли и убытков, план движения денежных средств, прогнозный баланс.
Анализ рисков проекта	Описание возможных рисков проекта и пути их преодоления, оценка безубыточности проекта и его чувствительности.

Краткая характеристика разделов бизнес-плана.

1. Резюме проекта. Одним из самых важных разделов бизнес-плана является резюме, который выступает своеобразной «визитной карточкой проекта». Резюме – это такой раздел бизнес-плана, где кратко, чётко и ясно изложена суть бизнес-проекта. Так в резюме информация о проекте отражается в концентрированном виде, что даёт возможность читателю бизнес-плана увидеть более чётко, главную идею и значение проекта, оценить его ключевые преимущества [44].

Раздел резюме выполняет следующие цели:

- привлекает внимание читателей бизнес-плана;
- делает бизнес-план ёмким и понятным;
- помогает читателю дать оценку о проекте, заинтересовать его;
- облегчает выбор по принятию решения о проекте инвестору;
- облегчает читателю работу с бизнес-планом.

Полная структура резюме:

- наименование предприятия;
- краткая характеристика предприятия: количество разработчиков, уставный капитал, реквизиты предприятия, контактные данные;

- краткое изложение сути проекта: предполагаемые результаты, горизонт расчёта, источники и условия финансирования, интегральные показатели эффективности проекта;

- описание рисков проекта: выявляются основные риски проекта, определяется вероятность их наступления, разрабатываются меры по их предотвращению;

- описание перспектив проекта [69].

Данные пункты в резюме отражаются тезисно. Объём данного раздела, как правило, составляет 1,5-2 страницы. Главной особенностью этого раздела является то, что он пишется в последнюю очередь, то есть после написания всех остальных разделов.

2. Анализ рынка, анализ конкурентов. В условиях постоянно меняющейся внешней среды организации крайне важно принимать решения по тому или иному проекту, основываясь на полной и достоверной информации о внешнем окружении организации, рынке и ситуации на нем, конкурентной среде [19].

Цели раздела анализ рынка и конкурентов:

- оценка потенциала рынка;
- описание потенциальных потребителей продукции, работу, услуг;
- описание потенциальных конкурентов и сравнение их;
- определение места организации на рынке;
- определение перспектив развития предприятия (проекта) на рынке [24, 61].

3. Организационный план. Главная цель раздела состоит в следующем: дать характеристику его сути, концепции, описать организационную структуру проекта, произвести планирование (календарное, кадровое), рассчитать потребности в финансировании и определение его условий [51].

4. План маркетинга – раздел, главная цель которого определение сути маркетинговой деятельности организации, а также обоснование приоритетных направлений развития организации [66, 77].

Маркетинговая деятельность предприятия затрагивает следующие направления:

- анализ рынка, его разделение и определение товаров, производимых организацией;

- производство продукции,

- установление ее функциональной задачи, потребительские свойства;

- разработка стратегии и способов ценообразования;

- создание рекламной кампании и иных способов продвижения товаров.

5. План производства. Цель раздела – подробное описание того, как предприятие планирует эффективно производить продукцию (оказывать услуги). Для этого разрабатывается потребность в основных средствах, описывается и анализируется рынок поставщиков, выбирается наиболее выгодный вариант, рассчитывается себестоимость продукции, описывается потребность в оборотных средствах. Принято считать, что именно этот раздел даёт понимание о реалистичности задуманного проекта [20, 52].

6. Финансовый план. Раздел, который собирает всё информацию, изложенную в других разделах, воедино и отражается в трёх основных документах:

- прогнозный баланс;

- прогнозный план финансовых результатов;

- прогнозный план движения денежных средств [54, 58].

Таким образом, любая компания, планируя свою деятельность, должна представлять и грамотно оценивать потребности в финансовых, трудовых, материальных ресурсах, а также источников инвестирования, оценивать эффективность их использования. С этой целью и существует бизнес-планирование, которое зачастую находит отражение в бизнес-плане – документе, всесторонне описывающем бизнес. Анализируя информацию, изложенную в бизнес-плане, потенциальный инвестор может определить для себя выгодно ли будет вложение средств в проект или нет.

## 1.2 Методические подходы к проведению инвестиционного анализа

Как правило, оценка эффективности и целесообразности инвестиционного проекта осуществляется за счёт двух методов, изображенных на рисунке 3.

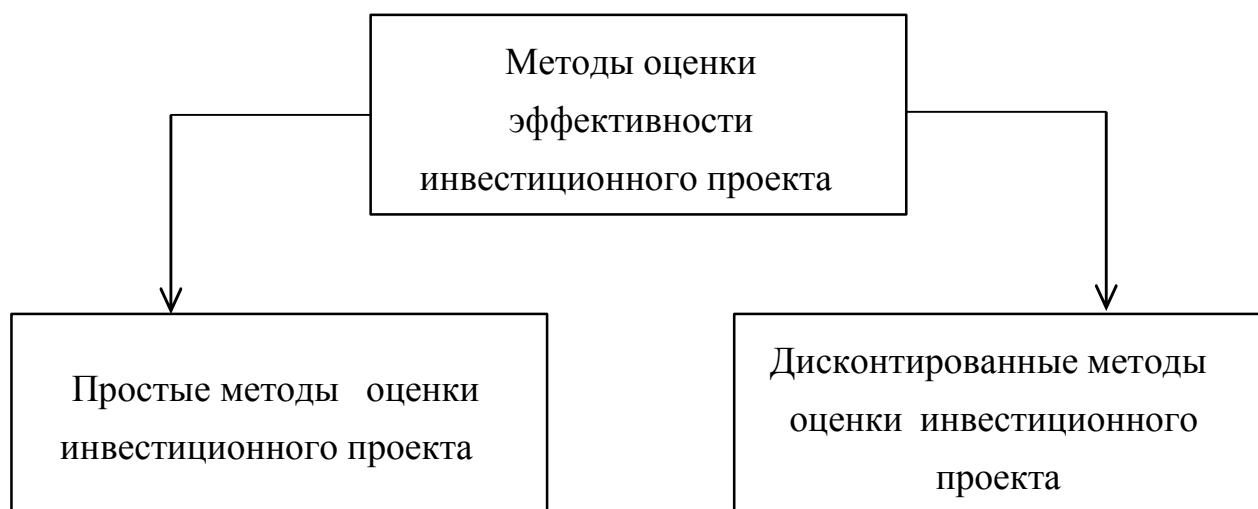


Рисунок 3 – Методы оценки эффективности инвестиционного проекта

Нынешние методы оценки инвестиционных проектов основываются на следующих принципах:

1. Оценка возврата инвестируемого капитала осуществляется на основе показателя денежного потока, который формируется за счет сумм чистой прибыли проекта и амортизационных отчислений в процессе его эксплуатации [10].

2. Соблюдение фактора времени, осуществляемого посредством приведения к настоящей стоимости, как сумм денежных поступлений, так и инвестиций.

3. Выбор дифференцированной ставки дисконтирования для приведения к настоящей стоимости денежных потоков разных инвестиционных проектов, чем рисковее проект, тем выше ставка дисконтирования [16, 78].

Главное отличие простого (недисконтированного) метода оценки эффективности инвестиционного проекта от дисконтированного метода заключается в том, что первый метод не учитывает неравнозначность денежных потоков в разный момент времени.



В связи с этим простые методы не всегда дают точную оценку. Однако, из-за того, что они просты в расчётах, эти методы широко используются в анализе инвестиционной эффективности проектов [38].

К простому методу оценки эффективности инвестиций относятся следующие показатели.

1. Чистый доход (NV) – показатель, характеризующий эффективность инвестиций без учета временной стоимости денег в абсолютных значениях.

Чистый доход рассчитывается по формуле:

$$NV = \sum_{t=0}^T CF_t - \sum_{t=0}^T I_t, \quad (1)$$

где  $CF_t$  – денежный поток t-го периода;

$I_t$  – инвестиции t-го периода;

T – горизонт расчета проекта.

Проект считается приемлемым, когда показатель чистого дохода положительный, то есть  $NV > 0$ .

2. Норма прибыли (ARR) – показатель, характеризующий среднюю величину прибыльности проекта. Норма прибыли рассчитывается по формуле:

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

где  $\overline{Pr}$  – среднегодовая прибыль;

I – инвестиции.

Критерия приемлемости проекта по данному показателю нет. Однако, чем выше значение нормы прибыли, тем лучше для проекта.

3. Недисконтированный срок окупаемости (PB) – показатель, характеризующий время покрытия первоначальных инвестиций за счёт денежного потока проекта.

Недисконтированный срок окупаемости проекта рассчитывается по формуле:

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

где I – инвестиции;

$\overline{Pr}$  – среднегодовая прибыль.

Критерий приемлемости проекта: срок окупаемости проекта < горизонта расчета. Горизонт расчёта проекта – промежуток времени между моментом появления проекта и моментом его окончания.

Не дисконтированный индекс доходности (PI) – показатель, отображающий во сколько раз денежные потоки, превышают инвестиции. Не дисконтированный индекс доходности рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{NV + I}{I}, \quad (4)$$

где NV – чистый доход;

I – инвестиции.

Критерием приемлемости проекта является  $PI > 1$ .

Для более точной и полной оценки эффективности проекта используют дисконтированные методы. При расчёте данным методом в первую очередь необходимо определить ставку дисконтирования [37].

Ставка дисконтирования (r) – это требуемая инвестором норма прибыли, которая должна отражать альтернативные издержки вложения капитала в тот или иной проект [6].

Существуют разные методики расчёта ставки дисконтирования. Наиболее часто используются следующие.

1. Расчёт ставки дисконтирования с помощью ставки Фишера. Данная модель учитывает такие факторы как инфляция, минимально возможная доходность, премия за риск. Упрощенная формула Фишера представлена ниже:

$$r \approx r_m + j + R, \quad (5)$$

где  $r_m$  – минимальная реальная доходность;

j – уровень инфляции;

R – рискованная премия.

За минимальную реальную доходность можно взять такие показатели как:

- ставку рефинансирования;
- среднюю ставку по депозитам Сбербанка РФ;
- ставку доходности государственных ценных бумаг.

Премия за риск – это своеобразная оценка существующих рисков при совершении тех или иных инвестиций. Существуют разные методики оценки рисков. Одной из них является методика, описанная в «Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации», представленная в таблице 3 [36, 73].

Таблица 3 – Методика определения рискованной премии [49]

Величина риска	Пример проекта	Премия за риск, %
Низкий	Вложения при интенсификации на базе освоенной техники	3-5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

2. Ещё одним часто используемым методом определения ставки дисконтирования является метод определения средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Средневзвешенная стоимость капитала показывает норму дохода, которую необходимо выплатить за использование инвестиционного капитала. Данный показатель определяется по формуле:

$$WACC = R_c + R_z + R_k, \quad (6)$$

где  $R_c$  – рентабельность собственного капитала;

$R_z$  – рентабельность заёмного капитала;

$R_k$  – рентабельность кредиторской задолженности.

К дисконтированному методу оценки эффективности инвестиций относятся следующие показатели.

1. Чистый дисконтированный доход (NPV) – показатель, определяющийся путем сопоставления величины дисконтированных инвестиций с общей суммой

дисконтированных денежных поступлений, возникающих в течение расчетного периода [47].

Чистый дисконтированный доход определяется по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (7)$$

где  $CF_t$  – денежный поток за  $t$ -й период;

$I_t$  – суммарные приведенные инвестиционные затраты;

$T$  – горизонт планирования.

Данный показатель должен быть больше нуля, то есть  $NPV > 0$ .

2. Индекс доходности (DPI) – показатель, характеризующий доход на единицу инвестиционных затрат. Индекс доходности рассчитывается по формуле:

$$DPI = \frac{1 + NPV}{\sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}}, \quad (8)$$

Данный показатель должен быть больше единицы ( $PI > 1$ ).

3. Дисконтированный срок окупаемости (DBP) – показатель, характеризующий период, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта.

Дисконтированный срок окупаемости рассчитывается по формуле:

$$\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} > \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (9)$$

Показатель дисконтированного срока окупаемости должен быть меньше горизонта расчёта ( $DBP < T$ ).

4. Внутренняя норма доходности (IRR) – это ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, т. е.  $NPV = 0$ . Внутренняя норма доходности проекта рассчитывается по формуле:

$$NPV(IRR) = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+IRR)^t} = 0, \quad (10)$$

Проект считается экономически целесообразным при значении IRR большим ставки дисконтирования.

5. Чистая терминальная стоимость (NTV) – это наращенные чистые доходы на конец периода [45, 48].

Чистая терминальная стоимость проекта рассчитывается по формуле:

$$NTV = \sum_{t=0}^T (CF_t (1+r)^{t-k} \alpha - I (1+r)^{t-k}), \quad (11)$$

где  $k$  – анализируемый период.

Показатель чистой терминальной стоимости должен быть положительным ( $NTV > 0$ ).

6. Модифицированная внутренняя норма прибыли (доходности) (MIRR) – показатель, скорректированный с учетом нормы реинвестиций внутренней нормы доходности [30, 35].

Модифицированная внутренняя норма прибыли рассчитывается по формуле:

$$MIRR = \left( \frac{\sum_{t=0}^T R_t (1+E)^{T-t}}{\sum_{t=0}^T Z_t (1+E)^{-t}} \right)^{\frac{1}{T}} - 1, \quad (12)$$

где  $R_t$  – приток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности на  $t$ -м шаге расчета;

$Z_t$  – отток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности на  $t$ -м шаге расчета.

Вышеуказанные показатели эффективности проекта являются основой для принятия инвестиционного решения. Используя простые и дисконтированные показатели в совокупности можно достичь наиболее объективной и всесторонней оценки целесообразности проекта [9, 33].

Таким образом, в современных экономических условиях важность инвестиций неоспорима. Привлечение инвестиций в экономику государства способствуют как экономическому росту, так и развитию отдельных её сфер, улучшению благосостояния граждан, научно-техническому прогрессу и т.д. Так же инвестиции оказывают влияние на деятельность предприятий: способствуют

разработкам инноваций, модернизацию оборудования и технологий производства и т.д. Однако прежде чем принять тот или иной инвестиционный проект необходимо убедиться, что инвестиции будут эффективны и экономически целесообразны для инвестора. Оценить инвестиционную привлекательность проекта можно с помощью простого и дисконтированного метода оценки.

### 1.3 Влияние риска на эффективность инвестиционного проекта

В связи с неопределенностями и изменчивостью окружающей среды предприятия, современную предпринимательскую деятельность, ведение бизнеса невозможно представить без риска. Поэтому любое планирование должно включать в себя анализ рисков.

Риск – это вероятностное событие, которое может оказать как положительное, так и отрицательное влияние на инвестиционный проект. Возможные риски необходимо вовремя идентифицировать, изучать и определять совокупность мероприятий по реагированию на них, с целью минимизации возможных отрицательных последствий.

Избежать полностью и минимизировать риски невозможно. В связи с этим основной задачей предпринимателя является определение соотношения, желаемого положительного экономического результата с потенциально возможным ущербом (при наступлении рискованной ситуации).

Анализ рисков – это процедура выявления рисков и оценка их значимости. При анализе рисков оценивается вероятность того, что произойдет определенное нежелательное событие (события), которые в свою очередь могут отрицательно повлиять на достижение поставленных целей проекта. Анализ рисков включает в себя оценку рисков и методы снижения рисков или уменьшения связанных с ним неблагоприятных последствий [50, 62].

Существуют разные методы оценки рисков, например, такие, как метод аналогов, сценариев, экспертных оценок, достоверных эквивалентов, однако

основными методами их оценки признаются анализ уровня безубыточности и анализ чувствительности проекта.

Анализ безубыточности (порога рентабельности) – это аналитический подход к изучению и определению взаимосвязи между издержками и доходами предприятия при различных объемах производства. Целью анализа состоит в том, чтобы установить, что произойдет с финансовыми результатами, если изменится объем деятельности или объем производства [14, 56].

Анализ безубыточности проводят с целью вычисления объема производства, при котором обеспечивается возмещение расходов предприятия. Кроме того, анализ безубыточности позволяет определить оптимальный для предприятия объем производства и темпы его развития, что важно для обеспечения платежеспособности и прибыльной работы предприятия. Он рассчитывается в целях изучения зависимости между изменениями объема производства, издержками и прибылью в течение короткого периода. Особое внимание уделяется определению точки безубыточности [55, 65].

Так определение точки безубыточности является важной частью разработки инвестиционного проекта. При этом точку безубыточности можно определить, как в натуральном выражении, выраженной формуле 13, так и стоимостном, представленной в формуле 14 [64, 76].

$$Q^* = \frac{FC}{AVC}, \quad (13)$$

где  $Q^*$  – критический объем производства;

FC – постоянные затраты;

AVC – удельные переменные затраты.

$$BB^* = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{BB}}, \quad (14)$$

где  $BB^*$  – точка безубыточности в стоимостном выражении;

VC – переменные затраты;

BB – выручка.

Графически анализ точки безубыточности отображается следующим образом, изображенным на рисунке 4.

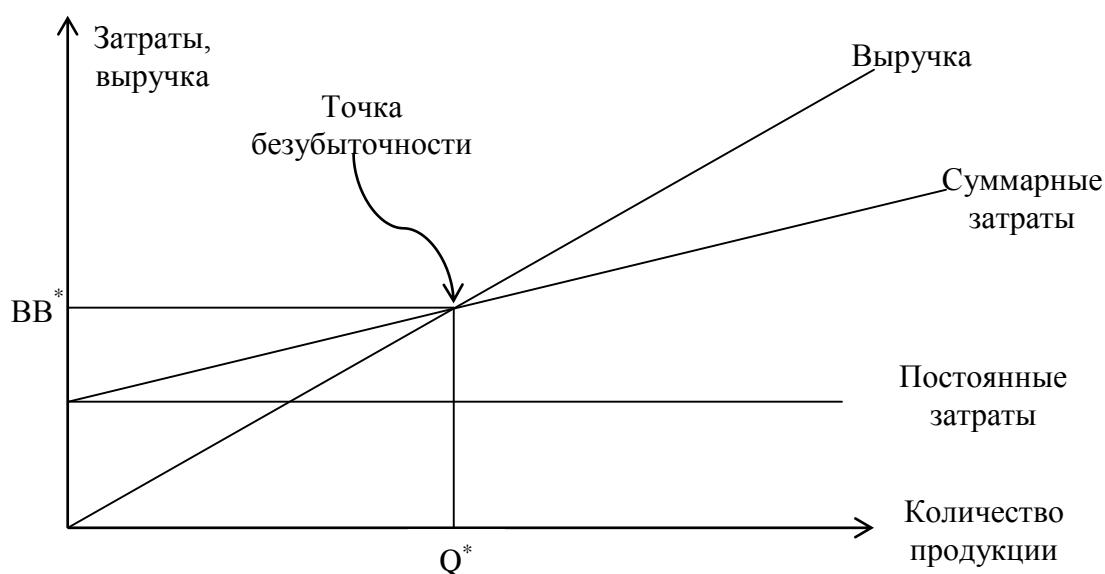


Рисунок 4 – Графическое изображение точки безубыточности [13]

Анализ порога рентабельности позволяет решить следующие задачи:

- найти безубыточный объём производств в натуральном и стоимостном выражениях;
- определение количества продукции для покрытия всех затрат;
- формирование оптимального производственного плана;
- установление такой цены на продукцию, которая бы позволила повысить спрос на производимую продукцию и обеспечила запланированную прибыль [60].

Ещё одним распространенным способом оценки рисков является анализ чувствительности проекта, который заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечный результат.

Этапы анализа чувствительности проекта.

1. Выбор ключевого показателя эффективности инвестиционного проекта, в качестве которого могут выступать чистый дисконтированный доход или внутренняя норма доходности.



2. Выбор совокупности исходных параметров, которые в ходе анализа будут пересчитаны. Таким параметром, как правило, выступает цена, постоянные, переменные затраты и т.д.

3. Изменение значений выбранных ранее параметров в заданном диапазоне.

Обычно, параметры изменяются в диапазоне  $\pm 10\%$  и  $\pm 20\%$ .

4. Расчет ключевых показателей (чистый дисконтированный доход или внутренняя норма доходности) при изменении каждого.

5. Построение графика чувствительности с учетом полученных результатов [59].

Метод анализа чувствительности проекта является своеобразной иллюстрацией того, как отдельные исходные показатели влияют на результирующий показатель того или иного проекта. При этом если будет установлена сильная чувствительности проекта по какому-либо показателю, это будет являться сигналом для менеджмента или предпринимателя. Так с помощью анализа чувствительности на базе полученных данных можно определить наиболее важные с точки зрения инвестиционного риска факторы и разработать наиболее эффективную стратегию их предотвращения и реализации проекта в общем [57, 71].

Таким образом, эффективная работа и реализация предпринимательской деятельности должна предшествовать выявлению возможных рисков, оценкой их значимости и возможных негативных последствий. После анализа рисков необходимо разработать комплекс мер, который был бы направлен на предупреждение или снижение ожидаемых потерь. Чаще всего для оценки рисков проекта используются два анализа: анализ точки безубыточности и анализ чувствительности проекта.

Для анализа чувствительности основополагающее – это расчет степени воздействия на изменения каждого из входных параметров, чтобы предусмотреть наихудшее развитие ситуации в инвестиционном проекте.

## Вывод по разделу один

В данной главе были рассмотрены методологические положения инвестиций, основные методы их оценки – простые и дисконтированные показатели эффективности, методические подходы к бизнес-планированию, структура и значение разделов бизнес-плана, а также основные положения анализ чувствительности и точки безубыточности.

Инвестиции представляют собой вложение денежных средств в новый или уже существующий бизнес с целью получения экономической или другой выгоды. При этом в современных условиях невозможно представить себе оптимальное функционирование предприятий без инвестиций. Прежде чем принять тот или иной инвестиционный проект, необходимо оценить его экономическую целесообразность.

Для обоснования эффективности проекта и описания его сути концепции составляется специальный документ – бизнес-план.

Любая компания, планируя свою деятельность, должна представлять и грамотно оценивать потребности в финансовых, трудовых, материальных ресурсах, а также источников их получения, оценивать эффективность их использования. С этой целью и существует бизнес-планирование, которое зачастую находит отражение в бизнес-плане – документе, всесторонне описывающем бизнес. Анализируя информацию, изложенную в бизнес-плане, потенциальный инвестор может определить для себя выгодно ли будет вложение средств в проект или нет.

При оценке эффективности проекта важно также учитывать условия неопределенности и вероятность наступления всевозможных рисков. Для оценки рисков чаще всего используют анализ точки безубыточности и анализ чувствительности проекта.

Используя всю совокупность вышеперечисленных инструментов, инвестор может комплексно оценить и принять решение либо о реализации, либо о не реализации бизнес-проекта.

## 2 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

### 2.1 Зарубежный опыт функционирования рынка стоматологических услуг

В странах Европы и Юго-Восточной Азии, Израиле и США действует множество стоматологических клиник, оснащенных новейшим специализированным оборудованием, располагающих высококвалифицированным персоналом. Пациентам оказывается весь спектр стоматологических услуг, начиная с лечения кариеса и заканчивая восстановительным лечением после травм и аварий. Уровень развития малого бизнеса напрямую определяет степень развития экономики государства в целом. Достаточно упомянуть, что на тысячу российских граждан приходится примерно шестьдесят предпринимателей, в то время как в странах – членах ЕС не менее тридцати.

В России доля малых фирм в общем числе всех предприятий составляет только лишь 30%, в странах ЕС предприятия малого бизнеса составляют около 90% от общего числа предприятий. Малый бизнес в развитых и развивающихся государствах составляет основу экономики [11]. Стоматология за рубежом входит в список самых актуальных отраслей медицинского туризма, а количество пациентов, которые обращаются за помощью в европейские медицинские центры, увеличивается каждый год.

За рубежом успешно применяются методики имплантации зубов, которые на сегодняшний день являются альтернативой протезированию. В ходе операции в костную ткань вживляется опорная конструкция из специальных материалов, на которую впоследствии устанавливается несъемный искусственный зуб. Стоимость имплантации зубов различается в зависимости от страны и конкретной применяемой технологии: так, установка зубного импланта с использованием технологии Branemark system в Великобритании обойдется примерно в 2 450 евро, тогда как в Хорватии за такую же операцию придется заплатить всего около 680 евро. Но какими бы преимуществами ни обладала имплантация зубов, все же эта

операция имеет ряд противопоказаний. Поэтому в зарубежных стоматологических клиниках по-прежнему востребованным остается и традиционное протезирование. При этом в качестве съемных протезов используются гибкие ортопедические конструкции, изготовленные из нейлона или акрила. Такие протезы выглядят практически неотличимо от настоящих зубов, легко фиксируются в полости рта, да и цены на такое протезирование значительно ниже по сравнению с имплантацией. Стоимость индивидуально изготовленного полного съемного протеза из акрила в разных странах составляет от 300 до 1 200 евро. Еще один вариант протезирования зубов подразумевает использование металлокерамических коронок. Цены на такую услугу по Европе варьируются в пределах от 300 до 700 евро [79].

Лечение зубов за границей стало популярным не только за счёт профессиональных специалистов-стоматологов и большого опыта в этой сфере, но и за счёт современного оборудования, инновационных материалов и технологий. Сотрудники европейских, израильских медицинских стоматологических центров ежегодно проходят курсы повышения квалификации, что обеспечивает качественный подход в лечении зубов. За рубежом достигнуты значительные успехи и в области ортодонтии – дисциплины, направленной на исправление патологий прикуса и аномального расположения зубов.

Ортодонтия за границей получила признание большинства пациентов за счёт введения таких технологий, как AstraTech, которые позволяют установить импланты неотличимые от натурального зуба и при этом обладающие гиперпрочностью. Ортодонтические аппараты, способные решить проблему пациента, создаются в индивидуальном порядке, после проведения тщательной диагностики с использованием усовершенствованной рентгенографии или с использованием компьютерной томографии. Для исправления прикуса у детей, как правило, применяются съемные аппараты, взрослым прикус исправляют при помощи несъемных брекет-систем и их различных модификаций. Также профильные зарубежные клиники предлагают нехирургическое и хирургическое

лечение заболеваний пародонта – органов и тканей, окружающих зуб. Благодаря новейшим реконструктивным способам восстановления костной ткани пациенты таких клиник получают возможность избавиться от последствий пародонтита и сохранить зубы. Кроме того, для лечения этого же заболевания во многих клиниках применяется специальная методика, подразумевающая комплексное использование лазерной, озоновой и антимикробной фото-динамической терапии. Процедура длится всего несколько часов, а ее стоимость не превышает 2 700 евро [79]. Наконец, большое внимание за рубежом уделяется и эстетической стоматологии. Применение различных современных методик позволяет добиться нужного эффекта при любых проблемах, связанных с ухудшением внешнего вида зубов: изменение цвета и формы, потемнение старых пломб, наличие сколов, появление щелей между зубами и других косметических дефектов. Стоимость такого рода услуг зависит, в том числе, от вида предполагаемого вмешательства: так, безопасное отбеливание зубов при помощи новейших технологий обойдется пациенту приблизительно в 500 евро, а изготовление фарфоровых виниров потребует расходов на сумму от 250 до 600 евро. Например, клиники Германии предлагают полный спектр стоматологических процедур – от реставрации и протезирования зубов до определения риска развития пародонтита и кариеса [29].

Многие пациенты, побывавшие в стоматологических центрах и оценившие ортодонтию за границей, констатируют тот факт, что цены практически не отличаются от отечественных клиник, однако качество и опыт выполненных работ находятся на самом достойном уровне. Установка виниров за рубежом – ещё один вид медицинского стоматологического туризма. В европейских, израильских и других иностранных клиниках выделяют несколько десятков видов виниров, таких как: композиторные, керамические и циркониевые. Цель установки каждого из этих видов своя, так композиторные виниры – являются самыми прочными, а виниры из оксидной керамики – самые тонкие и используются для создания красивой улыбки. Протезирование зубов за границей примечательно наличием высокотехнологичных протезов, которые прошли

миллионные клинические испытания в Германии, Швейцарии и показали лучшие результаты в сравнении с отечественными протезами. Многие другие также говорят о том, что у российских и зарубежных стоматологов есть ментальное различие. Большинство иностранных стоматологов – консерваторы. Поэтому в клинике может работать установка, которая была куплена 17 лет назад, просто владельцы периодически вызывают сервисменов, которые перетягивают кресло. Конечно, оборудование старое, но главное – работает [8].

Примерно 90% всех американских стоматологов – одиночки, работают в собственных клиниках. Хотя в последние годы тенденция меняется – появляются сети, объединяющие десятки и даже сотни клиник. Как правило, это региональные сети, работающие в пределах одного штата и специализирующиеся на отдельной услуге, например, имплантации. Здесь работает экономика масштабов – такие сети за счет объемов с большими скидками закупают имплантаты, расходные материалы и оборудование, например, томографы [8]. Но, тем не менее, они занимают небольшую долю рынка, и стоматологический бизнес в США – это все-таки бизнес одного врача. На рисунке 5 представлен американский рынок платных стоматологических услуг.

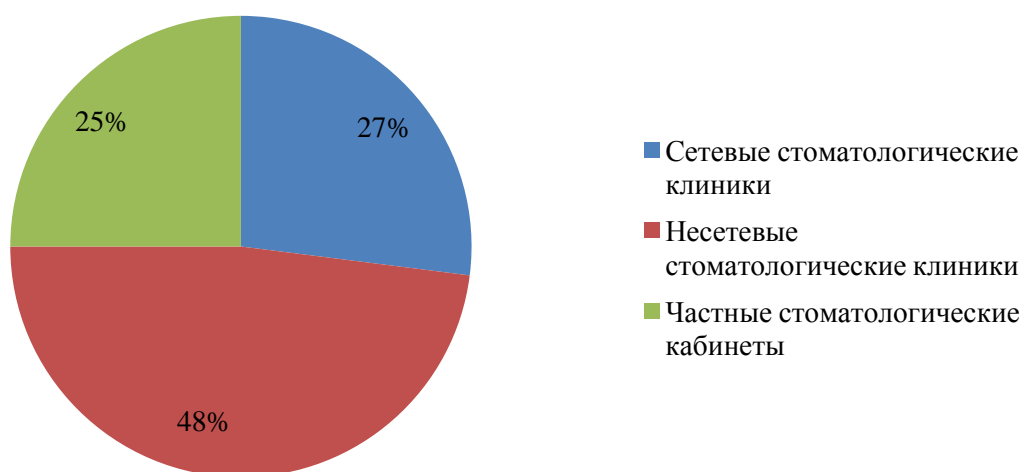


Рисунок 5 – Обзор американского рынка платных стоматологических услуг

Такая структура рынка обусловлена, тем, что лицензию на стоматологическую деятельность в США получает отдельный врач, а не клиника. Работать в стоматологии в США – это начинать собственный бизнес со всеми рисками, нервами и сумасшедшей нагрузкой, для девушек, которые хотят уделять внимание семье и детям, это сложнее. Обычно в таком кабинете есть один врач, два ассистента, один-два гигиениста и два-три администратора. При этом даже после получения лицензии и начала работы стоматологам приходится осваивать менеджмент, бухгалтерию и другие административные вопросы либо самостоятельно, либо с помощью консультантов. В университете их учат профессии, но не бизнесу, поэтому на стоматологическом рынке США хорошо развит консалтинг. Таким образом, в США, наблюдается рост стоматологического рынка. Около 70% стоматологических услуг для пациентов стоматологов в США оплачивают страховые компании, и это делает такие услуги более доступными для населения [21]. В выручке стоматолога, по данным Американской стоматологической ассоциации, 60% уходит на накладные расходы, а 40% – это свободные денежные средства. Но здесь есть много оговорок из за сложной системы налогообложения. Известно, что в США работает принцип «больше заработал – больше заплатил», то есть значительная часть выручки клиники может уйти на налоги. С другой стороны, существует много способов минимизировать базу налогообложения. Покидая какую-то клинику, врач может подписать обязательство не конкурировать, то есть, условно, в течение пяти лет не практиковать в том же регионе. Кроме того, есть профессиональная этика. Например, если в клинику придет устраиваться на работу врач из другой клиники с предложением поделиться клиентской базой или ноу-хау предыдущего работодателя, ему могут сказать, что не заинтересованы в такой информации по этическим причинам [16].

Существует общенациональная Американская стоматологическая ассоциация, здесь работает так называемая трехступенчатая система. У нее есть подразделения на уровне штатов и на уровне населенных пунктов внутри штатов.

Если вы вступаете в эту организацию на уровне населенного штата, то автоматически оказываетесь интегрированы во все три уровня. ADA объединяет примерно 70% стоматологов в стране. Кроме нее, есть еще специализированные организации, например, ассоциации пародонтологов, хирургов стоматологов, но они решают нишевые задачи, такие как выработка стандартов лечения. Одна из главных функций ADA – лоббирование интересов стоматологов в правительстве на разных уровнях [11]. Кроме того, ассоциация предоставляет стоматологам льготы на страхование, разрабатывает маркетинговые материалы для клиник, всю раздаточную литературу, организует многие профессиональные выставки и слеты.

Количество стоматологов за границей, как правило, четко регламентировано местными ассоциациями, поэтому создать новую клинику, лучше и больше, чем в соседнем доме, никому не удастся. Реклама клиник в большинстве западных стран почти запрещена, можно давать только краткие объявления о переезде клиники, открытии или закрытии ее. Пациенты не бегают по всему городу в поисках лучшего врача, а просто идут в ближайшую в их районе клинику, куда ходили их папы и деды. Средний уровень стоматологов везде практически одинаков, работа четко регламентирована стандартами, так что выбирать особенно не из чего, да и незачем. Конкуренции практически нет, потому и рост относительно соседа особенно никому не нужен. Время от времени появляются, сверхактивные люди, которым не хочется сидеть тихо на одном месте, так они сразу уходят в преподавание, возглавляют кафедры в университетах и всячески позиционируются в стоматологическом мире. Большинство продолжает работать в своем кабинете, обслуживая свой район. В маленьком кабинете на 1-2 кресла невозможно обзавестись новейшим дорогушим оборудованием, ибо все новейшее оборудование стоит очень больших денег, а окупаться оно при малом потоке пациентов будет всю оставшуюся жизнь, и не факт, что окупится. Плюс все это оборудование занимает очень много места, а офисы малы настолько, насколько позволяет законодательство, чтобы не платить лишних денег за аренду, свет,



отопление и прочие радости цивилизации. Поэтому встретить в таком кабинете инновационный аппарат, микроскоп, компьютерный томограф, 3D CAD/CAM систему и прочие дорогостоящие приспособления для современного лечения зубов очень сложно. Как правило, американцы, немцы и итальянцы с французами не слишком рвутся вкладывать огромные деньги во все это роскошество, а тихо зарабатывают на том оборудовании, которое им досталось от отца или которое удалось купить, не слишком переплачивая. Конечно, есть и исключения из описанной выше картины, но это всего лишь редкие исключения, не влияющие на картину в целом.

Что касается стоматологической помощи, в странах Запада она уже давно носит профилактический характер: немногие обращаются в клинику по поводу кариеса, а уж тем более по поводу его осложнений. Профилактика стоматологических заболеваний в странах Запада носит также государственный характер, то есть организацией просвещения граждан в области стоматологических заболеваний занимаются не только представители медицины, но и законодательство, которое заинтересовано в повышении уровня здоровья, ведь качество медицинской помощи и здоровое население являются критерием развитой страны. Кроме того, обеспечивается доступность качественной стоматологической помощи абсолютно всем слоям населения, существуют программы организации стоматологической помощи малоимущим гражданам.

Цены на стоматологическое лечение в данной стране доступны как для граждан этой страны, так и для граждан других стран. Идет справедливое соотношение цены и качества оказываемых услуг. Так, в своей деятельности, стоматология использует только передовые технологии, например, 3D-сканирование черепа. Это позволяет смоделировать череп пациента на компьютере. Другой технологией является установка невидимых и комфортных брекетов. Также интересна особенность дизайна стоматологических кабинетов. Клиники не похожи на типичные кабинеты зубных врачей в России, они имеют

индивидуальный стиль и интерьер, позволяющий пациентам расслабиться и почувствовать себя спокойно и уверенно.

## 2.2 Анализ отечественного опыта развития стоматологии

Стоматология – одна из самых динамично развивающихся сфер медицинских услуг, ведь состояние зубов является одним из важнейших аспектов здоровья, и вообще, составляющих понятие «качество жизни». В Российской Федерации, также, активно продвигается эта сфера лечебного сервиса. Существуют разнообразные медицинские учреждения различных форм собственности и организационно-правовых форм. Рынок представлен в виде государственного сектора, характеризующегося доступностью, но невысоким уровнем сервиса и развития, а также в виде частного сектора, превосходящим в качестве предоставляемых услуг [43].

По данным Министерства здравоохранения РФ и социального развития, 14% населения ежегодно проходят профилактический стоматологический осмотр в государственных медицинских учреждениях, тем самым, при расчете статистики не учитываются визиты в частные стоматологии. На рисунке 6 можно увидеть статистику посещения платных стоматологических учреждений России за 2015-2019гг.

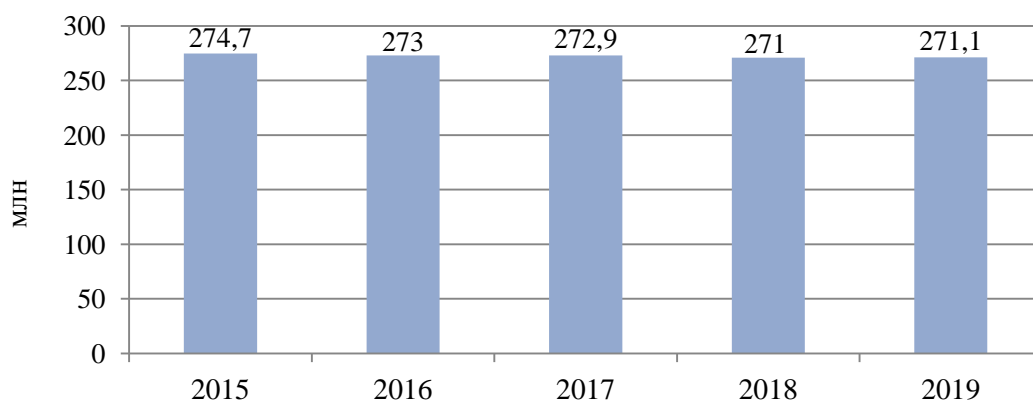


Рисунок 6 – Число совершенных стоматологических приемов в России в 2015-2019 гг. [53]

Как видно из графика большую часть занимают платные визиты, а именно 270 миллионов посещений в год (общее число – 300 миллионов посещений). Отчужденный рынок коммерческой медицины покрывает недостатки бюджетной медицины, как по материально-техническому оснащению, так и по качеству сервиса.

Низкий уровень государственной медицины в сфере стоматологии содействовал созданию крупных стоматологических сетей, которые привлекали население высоким уровнем развития материально-технической базы и удовлетворяющим качеством работы, несмотря на дорогую плату за оказываемые услуги. Рост развития рынка частной медицины связан со спросом населения. Можно заметить, что подавляющая часть потребителей платных медицинских услуг при выборе лечащего врача доверяют мнению своих знакомых. Однако финальное решение принимается исходя из уровня цен и собственного опыта при первом посещении клиники. Следуя всем новейшим тенденциям современного общества, возникают новые представления о стоматологических услугах, модели взаимоотношений врача и пациента, этических и эстетических аспектов работы. Предложить услуги такого рода удастся именно частным организациям, которые гораздо чаще вводят современные технологии и материалы, таким образом, больше сосредотачивая к себе внимание различных слоев населения. Формирование рыночных отношений дали возможность для модернизации медицинского обслуживания и всей системы здравоохранения РФ в целом.

Большое число потребителей обращается к платным стоматологическим клиникам, тем самым растет число людей, готовых предложить им эти услуги. Однако сложности начинаются преследовать их с самого начала пути. Экономический кризис и падение курса рубля ощутимо повлияли на развитие отрасли – цены на расходники выросли, но, чтобы не потерять клиентов, повышать стоимость услуг приходится незначительно. Большинство качественных материалов, и вовсе, производится за пределами России, и, соответственно их стоимость привязана к курсу валют. Аналогов на российском

рынке найти просто невозможно, поэтому работа осуществляется напрямую с производителями. Это позволяет в определенной мере не повышать цены пропорционально падению курса, но ряд услуг все же становится дороже. А именно, на сегодняшний день одной из самых дорогостоящих стоматологической услугой является тотальное протезирование – то есть, восстановление зубов с подсадкой костной ткани. Дешевле обходятся съемные протезы, но этот вариант не всегда лучше. Имплантация стоит на третьем месте по популярности у клиентов, ее опережают традиционное лечение кариеса и профилактическая чистка [27].

Медицинские эксперты отмечают, что в стоматологии и в медицине целом самая правильная стратегия – это профилактика, от которой выигрывают все: врач получает постоянного клиента, клиент – качественный уход и возможность избежать серьезных проблем с лечением зубов. Например, пациенты с большими планами лечения, чаще разбивают его на отдельные этапы, в том числе и по финансовым причинам. Другие, у которых относительно небольшие планы лечения, наоборот стараются вылечить все как можно быстрее, например, стараются не запускать кариес на ранних стадиях, потому что более серьезное лечение будет стоить намного дороже. В топе самых дорогих процедур значатся имплантация, костная пластика, протезирование, ортодонтическое лечение, эстетическая реставрация и отбеливание. Российские врачи отмечают сезонность лечения – традиционный спад наблюдается после новогодних праздников, в начале мая и начале сентября. В зависимости от сезона меняются и клиентские предпочтения – летом повышается популярность процедур отбеливания, осенью растет процент обратившихся с острой болью из-за обострения хронических процессов.

Рост отрасли в ближайшие годы ожидается не менее чем на 12% в год. По прогнозам Минздрава РФ, эта цифра считается вполне реальной, поскольку реформа в сфере здравоохранения привела к частичному закрытию госклиник, в

связи, с чем значительная доля пациентов госклиник постепенно начнет перетекать в сектор платных услуг [40].

Россия пока находится на пути к совершенству, но это временное явление. Качество стоматологической помощи растет, программы профилактики набирают обороты. Ежегодно на осмотр являются около 60% граждан. Население постепенно осознает важность профилактики и стремится поддержать свое здоровье на высоком уровне. Многие пациенты откладывают свой визит к стоматологу до последнего – некоторые недооценивают важность здоровья зубов и полости рта, а некоторые не могут преодолеть страх перед стоматологами и стоматологическими процедурами [41]. Многие и не подозревают, что такие симптомы как головная боль, проблемы с суставами и даже боли в области сердца, могут быть вызваны неправильным функционированием жевательного аппарата или банальным кариесом. Именно поэтому не стоит откладывать визит к грамотному специалисту, который сможет наименее болезненно оказать эффективную помощь.

Российские стоматологи с большой готовностью вкладываются в новые технологии. Можно часто встретить тех, которые гордятся тем, что купили, например, новый лазер или томограф. На самом деле должна быть золотая середина между этими подходами – никакое оборудование не заменит квалификацию врача. Часто говорят, что стоматология в России развивается семимильными шагами, и это считается вполне справедливым замечанием. Нагнать международный уровень было не так сложно, российские стоматологи за 20 лет это сделали, а вот совершить следующий рывок гораздо сложнее. Новые технологии в стоматологии развиваются с одинаковой скоростью во всем мире, нет ни одной стоматологической клиники, в которой бы стоял, например, томограф отечественного производства. Таким образом, можно сказать, что сейчас российские клиники работают на уровне международных, но не обгоняют их [42].

В России маржинальность стоматологического бизнеса оценивается в 15%. Российский стоматологический рынок, по мнению многих игроков, перенасыщен и стагнирует [33]. Клиники в России сейчас действительно почувствовали рост конкуренции, но вместо того, чтобы сосредоточиться на отстраивании бизнес-процессов, предпринимают другие, не всегда продуманные шаги. Например, покупают дорогое оборудование. Но это не решение, потому что завтра соседняя клиника может купить такое же. Другие клиники расширяют спектр своих услуг, предлагая клиентам, помимо стоматологии, например, косметологию. И здесь возникает противоречие. Они говорят пациентам: «Мы лучшие эксперты в своей сфере, много лет потратили на обучение в России и зарубежом». А рядом с ними в косметологическом кабинете сидят девушки с совершенно иным уровнем образования. И диссонанс не скроешь. В России действительно несколько лет назад был большой интерес к этому рынку: бизнесмены видели высокую прибыльность и пытались выжать из стоматологии все что можно, не вникая в клинический процесс. Еще одна черта российского рынка – постоянное «дробление», когда наемные врачи уходят из клиники, забирают базу пациентов и открывают собственный кабинет. Раннее был описан зарубежный рынок, где подобное – недопустимо.

В России сейчас создается саморегулируемая организация, объединяющая предпринимателей и управленцев в стоматологии, и ее инициаторы ориентируются на американский опыт. Еще 20-30 лет назад в России стоматология была, чуть выше уровня каменного века. Не было ни технологий, ни материалов делать хоть что-то в этом направлении, так как существовала бесплатная медицина, которая устраивала население своей неприхотливостью. Но с появлением частной стоматологии произошел реальный скачок. Первые частные стоматологи стали закупать необходимое оборудование, пользоваться анестезией не только местной, но и общей. А с падением железного занавеса появилась возможность ездить учиться за границу, обмениваться опытом с зарубежными коллегами, покупать современные материалы и пользоваться современными

методиками, а не учебниками прошлого века. Все это привело в начале 2000 годов к бурному росту уровня российских стоматологов и качества лечения. Дошло до того, что в некоторых вещах отечественные врачи даже стали перегонять зарубежных коллег. Дело в том, что за границей стоматология в подавляющем большинстве представлена маленькими частными кабинетами на одного-двух врачей [22].

Считается, что в нашей стране кариес пока составляет преимущественную часть всех обращений в стоматологические клиники. Попробуем разобраться в сложившейся ситуации. Исследования показывают, что в России профессия врача стоматолога-гигиениста пока не так востребована, как в Европе, у нас высоко востребованы терапевты, ортопеды и хирурги. Дело в том, что многие пациенты, особенно старшее поколение, которое не знало, что такое лечение при применении обезболивания, боятся посетить стоматолога даже для профилактического осмотра и поэтому затягивают с лечением и профилактикой неосложненных заболеваний до последнего. На рисунке 7 представлен уровень спроса на ряд услуг в РФ.

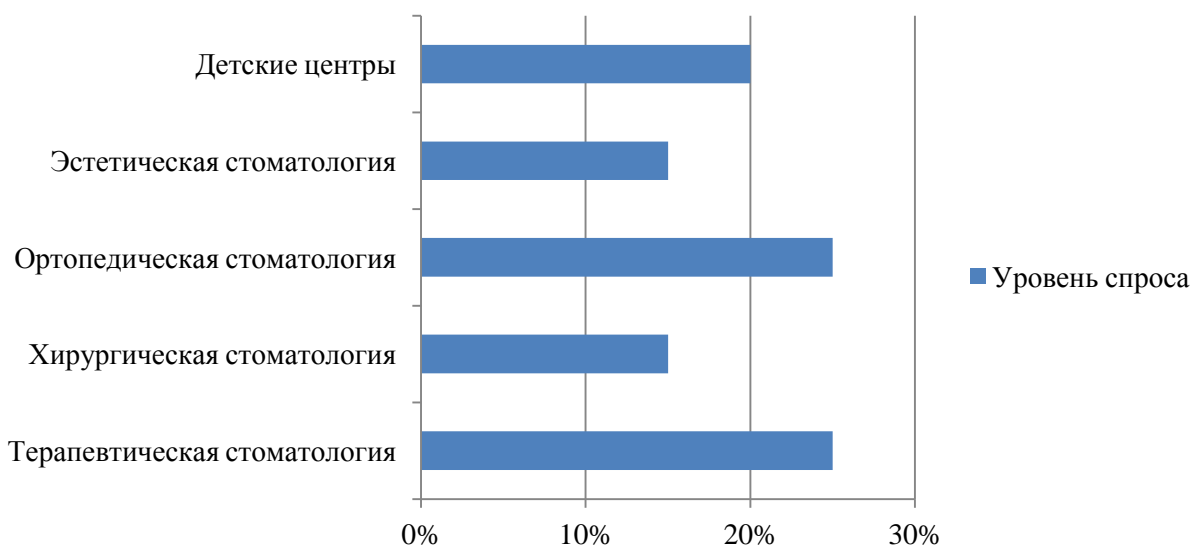


Рисунок 7 – Уровень спроса на стоматологические услуги на 2019 г.

Достигнув пика своего развития в области коммерциализации, рынок заметно реструктурировался и стабилизировался как в количественном, так и в качественном отношении. Войдя в стадию насыщения и вовсе охарактеризовался

отрицательной динамикой развития, что является дополнительным стимулом для его изучения. Изменения, произошедшие в России за годы социально-экономических реформ последних десятилетий отразились на стоматологии как на одной из основных площадок рынка медицинских услуг, где за короткий промежуток времени сформировались рыночные отношения. Именно в стоматологических лечебно-профилактических учреждениях развернулась борьба за пациента, его комфорт и удобство, внедрение передовых технологий организации и производства медицинских услуг.

### 2.3 Анализ рынка стоматологических услуг и основных конкурентов в г. Челябинске

Рынок стоматологических услуг Челябинска в последние годы растет с умеренным темпом. Численность медицинского персонала, оказывающего стоматологические услуги населению Челябинска составила порядка четырех тысяч ввиду того, что растут цены поставщиков материалов и анестезии, для того чтобы люди выбирали твою клинику, владелец должен проводить грамотную кадровую политику, выливающуюся, в том числе, в повышение зарплаты. А поскольку и стоимость стоматологической техники, и расходы на аренду помещений также растут, расплачиваться за это приходится клиентам. Это и является ключевым драйвером роста развития рынка. Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счет приобретаемых им разного рода преимуществ по сравнению с основными конкурентами, а именно: экономических, финансовых, инвестиционных кадровых, имиджевых и тому подобное. Средняя площадь одной частной стоматологической клиники в Челябинске составляет 200 квадратных метров. В среднем там находится шесть стоматологических мест. Между клиентами государственных и частных стоматологических клиник Челябинска наблюдается взаимная миграция. Клиенты частных клиник, на платежеспособности которых кризис отразился наибольшим образом, мигрируют в сторону обслуживания по полисам обязательного



медицинского страхования. Напротив, клиенты, заинтересованные в более высоком качестве лечения, те клиенты, которым требуется проведение операций по имплантации, а также установке дорогостоящих качественных протезов – обращаются в платные клиники [67]. Факторы, влияющие на выбор медицинского учреждения Челябинскими пациентами представлены на рисунке 8.

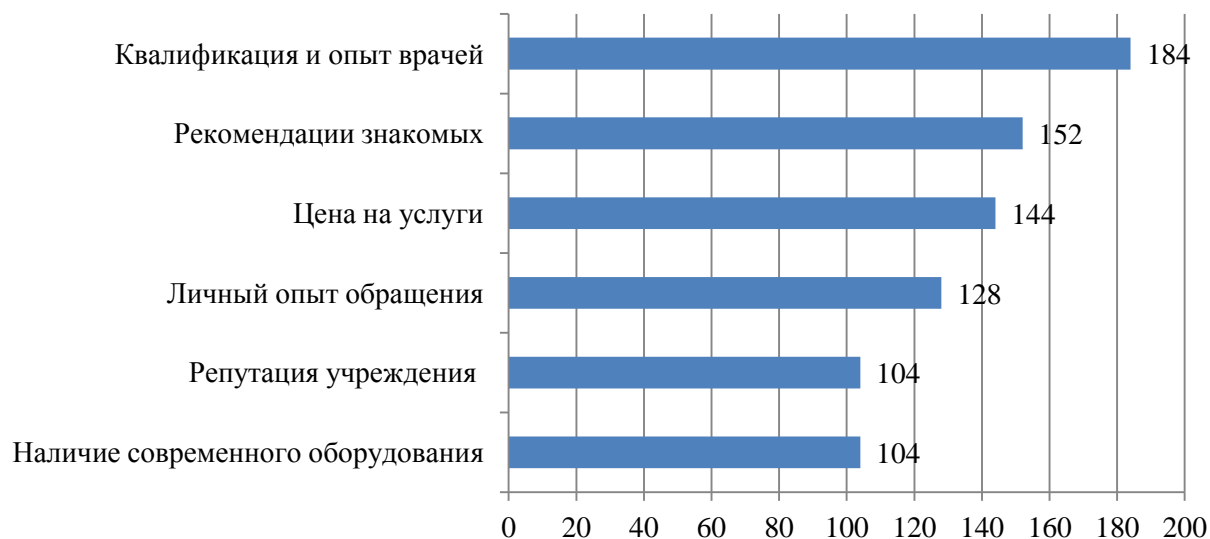


Рис 8 – Факторы, определяющие выбор платного медицинского учреждения

Результаты, приведенные выше показывают, что такие факторы как местоположение, наличие собственной лаборатории и интерьер не влияют на конечный выбор потребителя. Можно также сделать вывод, о том кто является потенциальным потребителем платных медицинских услуг. Скорее всего, им является человек от 20 до 50 лет, независимо от пола. Вопрос здоровья задевает каждого отдельного человека. Доход должен превышать сумму в 5000р. на одного члена семьи. Пациент ожидает трепетного подхода и оказания высококачественных услуг за разумную цену. Иными словами, потенциальный клиент планирует в краткий срок и с максимальным удобством решить возникшие проблемы со здоровьем, не тратя время в очередях или за получением бесплатного талона [63].

Пока рынок растет ввиду роста цен на услуги, тем не менее, есть поводы для осторожного оптимизма. В городе налицо отложенный спрос на стоматологические услуги со стороны челябинцев, которые во время кризиса

вкладывались более в срочные случаи лечения зубов, в то время как расходы на эстетическую медицину откладывались на более позднее время. Спрос на более дорогостоящие услуги может повыситься в ближайшие годы, ведь инвестиции идут, в первую очередь, в цифровую стоматологию. Это и системы 3D диагностики, различные цифровые высокоточные сканеры, дорогостоящие CAD-CAM системы фрезерной обточки, используемые в протезировании. Цель – максимально снизить роль человеческого фактора в возможности брака при изготовлении различных протезов, имплантов, средств моделирования улыбки. Математическая точность оборудования обеспечит необходимое качество предоставляемых услуг. Кроме того, ряд клиник, для которых первостепенным является качество услуг, заключают договоры с международными экспертными организациями, таким образом, достоверность результатов проводимых исследований регулярно проверяются и контролируются системами оценки контроля качества. В последнее время, среди руководителей клиник привутствуется тенденция создания внутренних систем контроля качества для повышения работоспособности предприятия. Независимый специалист, имеющий сертификат врача клинической экспертизы просматривает и выявляет имеющиеся нарушения. Помимо того, в рядах частных клиник имеется высокотехнологичное оборудование, которое по разным причинам бюджетные организации не могут себе позволить [53]. Сегодня с развитием возможностей компьютерной техники и зубного протезирования эти услуги становятся все более квалифицированными, сложными и дорогостоящими. Поэтому бывает важно установить соответствие или несоответствие понесенных расходов качеству полученного обслуживания.

Профессиональная стоматологическая экспертиза служит для того, чтобы максимально точно установить характер возможных ошибок, допущенных при работе с пациентом стоматологами, зубными протезистами, косметологами, ортодонтами и другими специалистами, которые оказывают услуги в сфере стоматологии. В Челябинске она устанавливает общие свойства, характер и более

конкретные детали всех неточностей и ошибок, которые могли быть допущены в стоматологическом обслуживании пациентов.

Специалисты, которые могут проводить такие исследования, знают, как именно следует трактовать те или иные нарушения, осложнения или симптомы, которые можно в некоторых случаях наблюдать у пациентов, прошедших курсы стоматологического лечения и протезирования. Как показывает практика, чаще всего в основе несоответствия стоматологического обслуживания пожеланиям заказчиков лежат следующие причины [31]:

- недостаточный уровень подготовки, информированности, квалификации медиков, выполнявших обслуживание;
- недостаток в том учреждении, в котором проводилось обслуживание, технической базы для полноценного выполнения этих работ;
- недостатки организации процесса лечения пациентов, допущенные руководством или исполнительными работниками органов здравоохранения.

Частные вопросы касаются конкретных деталей проводимого лечения, деталей взаимодействия врача и пациента, параметров установленных зубных конструкций, протезов, или проведенных операций. К общим вопросам стоматологической экспертизы, в частности, относятся следующие:

- определение тех заболеваний, синдромов и симптомов, с которыми пациент обратился в лечебно-профилактическое учреждение;
- была ли оказана больному помощь в соответствии со всеми стандартами и нормативами;
- вопрос о наличии у пациента дефектов, которые появились после оказания медицинской помощи;
- наличие причинно-следственной связи между оказанием медицинской помощи пациенту и появлением у него дополнительных дефектов и проблем со здоровьем;
- по какой причине в тех процедурах, которые были проведены с больным, были допущены ошибки и недоработки;

– вопрос о наличии объективных или субъективных причин, по которым в результате оказания пациенту медицинской помощи у него наступили какие-либо неблагоприятные последствия;

– вопрос о возможности классификации и конкретной классификации ущерба, нанесенного пациенту в ходе медицинского обслуживания;

– определение наличия, причины, характера и степени утраты трудоспособности пациента в результате повреждений, появившихся после оказания медицинской помощи.

Рынок частной стоматологии будет следовать тем же тенденциям, что и в России, и во всем мире. На нашу область приходится примерно 2% платных стоматологических услуг в стране [72]. В дальнейшем высокотехнологичные высококачественные решения в области стоматологии станут доступны и для пациентов со средним доходом. Таким образом, миграция пациентов в Челябинске от обслуживания по полисам ОМС в сторону частных стоматологических услуг продолжится. На первый взгляд может показаться, что платные стоматологические услуги в Челябинске одинаковы. На самом деле под одним и тем же названием могут скрываться разные процессы. И по факту они приведут к совершенно разным результатам, качество и точность которых может отличаться разы.

При выборе стоматологии в Челябинске следует учитывать ряд немаловажных факторов:

1. Стоматология должна предоставлять весь спектр услуг, так как многие болезни взаимосвязаны между собой.

2. Опытные квалифицированные специалисты с многолетним стажем работы.

3. Санитарные нормы больницы также важны. В коридорах и кабинетах должна быть идеальная чистота, а все оснащение и инструменты должны быть стерильными.

4. Стоматологии обязаны иметь качественное, новое и профессиональное оборудование, находящееся в исправном состоянии.

5. Хорошая клиника в обязательном порядке оформляет для каждого пациента медицинскую карту, а чтобы клиент чувствовал себя безопасно, врач во время лечения рассказывает и показывает ему все, что с ним происходит.

6. Клиника должна предоставлять гарантии, иметь все лицензии и документы для подтверждения законности своей деятельности. Это защитит пациента в будущем от возможных врачебных ошибок.

Рынок стоматологических услуг Челябинска высококонкурентен и новооткрывающейся клинике нужно приложить немалые усилия для завоевания доли на рынке. Попробуем изучить конкурентов исходя из найденного нами актуального рейтинга клиник города. Шесть представителей Челябинска попали в рейтинг стоматологических клиник России. Профессиональное исследование проводится на некоммерческой основе. Российские эксперты изучили работу более 1000 организаций, чтобы составить топ-100 [80]. Челябинской клинике «Стоматологическая практика» присвоили 7 место, в рейтинге она следует сразу за компаниями Москвы и Санкт-Петербурга. На 15 месте – сеть стоматологических клиник «Вэладент». На 34-ом месте расположилась клиника «Белый Кит», 53-ю строчку заняла сеть «Витасмайл», стоматология «Сити Смайл» оказалась на 56 месте. Последним представителем Челябинска стала Семейная стоматологическая клиника, которой досталось 81 место.

Из вышеприведенной информации, можно сделать вывод о том, какие клиники занимают лидирующие позиции на Челябинском рынке. Проведя анализ конкурирующих предприятий и изучив отзывы пациентов, я попробовала определить основные факторы, благодаря которым клиника может вести эффективную деятельность. Критериями оценок были выбраны: местоположение, оборудование, уровень цен, качество услуг, персонал, атмосфера и продвижение клиники. Оценка давалась по десятибалльной шкале. Ниже представлена сравнительная таблица 4.

Таблица 4 – Анализ конкурентов

Факторы	Стом. практика	ВэлаДент	Белый Кит	Витасмайл	Сити Смайл	Семейная стом. клиника
Местоположение	6	6	9	7	5	3
Оборудование	8	9	6	8	7	7
Цены	8	6	5	5	4	8
Качество услуг	10	9	8	8	6	6
Персонал	9	8	8	9	5	6
Атмосфера	7	8	5	6	8	5
Продвижение	6	5	7	4	7	6
Итого	54	51	48	47	42	41

На рисунке 9 представлен анализ ряда клиник в виде многоугольника конкурентоспособности.

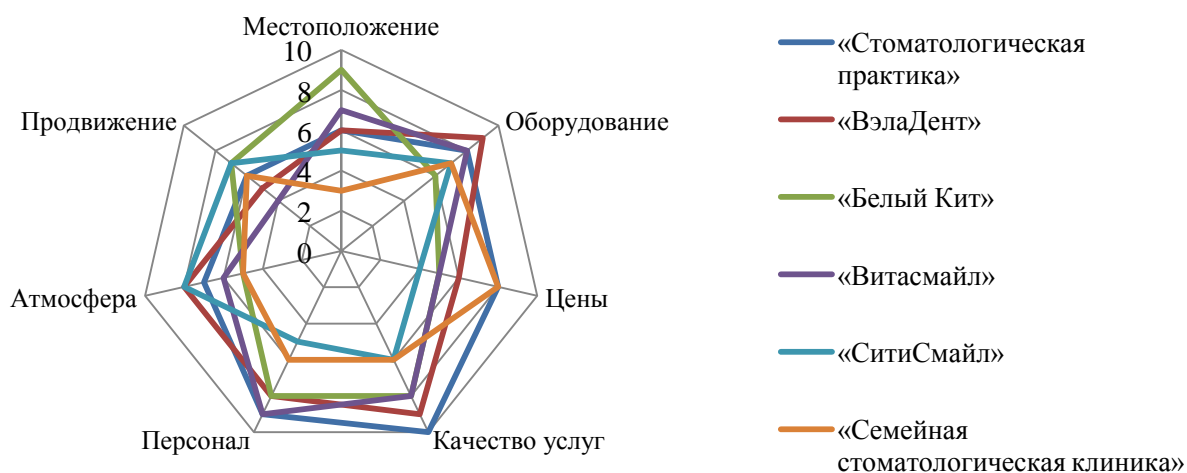


Рисунок 9 – Анализ конкурентов по разным факторам

«Стоматологическая практика» – привлекает пациентов приемлемыми ценами и высоким качеством услуг, после лечения всем пациентам выдают снимки, подтверждающие качество проделанной работы. Примечательно, что сеть популярных клиник разработала специальную программу пожизненного

сохранения зубов от кариеса. Клиника также предлагает выгодное лечение зубов в рассрочку. Также в стоматологии осуществляют цифровую реставрацию CEREC, что говорит о наличии инновационного оборудования, при необходимости любые конструкции изготавливают и устанавливают за день.

Клиника «Вэладент» специализируется на протезировании зубов без швов и разрезов, с применением микрохирургической имплантации, в целом за время работы специалисты установили более 30 000 имплантов с пожизненной гарантией. Также при лечении детей в Вэладенте возможно применение медикаментозного сна. Изучив отзывы о клинике, можно увидеть, что пациенты отмечают высокую квалификацию врачей и приятную атмосферу в клинике.

Стоматологическая клиника «Белый кит» имеет преимущество в виде удобного расположения в Центральном районе города. Услуги: хирургия, имплантология, ортодонтия, протезирование, терапия, имеется детский кабинет. Пациенты клиники отмечают высокую стоимость услуг, льготы предоставляются для постоянных клиентов в виде скидочной системы.

«Витасмайл» предоставляет возможность лечения зубов во время эпидемии. Клиника располагает современным инновационным оборудованием, например, пациентам предоставляется возможность лечения зубов лазером. Изучив отзывы, можно увидеть, что клиенты подчеркивают трепетное отношение персонала.

Пациенты клиники «СитиСмайл» отмечают уютный, нестандартный дизайн, позволяющий снизить чувство страха от предстоящего лечения. Периодически сеть клиник предлагает своим пациентам различные акции, действует гибкая система оплаты. Уровень цен – выше среднего. Имеется преимущество в виде качественной рекламной кампании.

«Семейная стоматологическая клиника». Здесь проводят различные стоматологические манипуляции под общим наркозом с минимальным риском для здоровья, при этом дается гарантия на любые виды услуг. Демократичные цены позволяют привлечь пациентов с разным уровнем финансового благосостояния.

В Челябинске небольшой процент людей может позволить себе посещение дорогостоящих стоматологических клиник. В нашей клинике планируется предоставления высококачественных услуг по приемлемым ценам, чтобы любой желающий мог обеспечить здоровье своих зубов. От правильного выбора стоматологии зависит очень многое – качество выполненной работы, уровень болезненности во время лечения, и, конечно, что нельзя не принимать во внимание, уровень комфорта. Современные стоматологические клиники оснащены по последнему слову техники – удобные кресла, современное оборудование, качественная анестезия, некоторые клиники предлагают даже лечение во сне – под общим наркозом, но очень многое зависит от профессионализма врачей, наибольший упор будет произведен именно на подбор персонала в виде грамотных специалистов. Многие жители Челябинска убедились, что услуги европейского уровня вполне можно получить в небольшой стоматологии. Таким образом, в нашей клинике пациенты смогут получить желаемый результат, не тратя огромных сумм.

#### Вывод по разделу два

Анализ стоматологического рынка содержит информацию о зарубежном и отечественном рынках на текущее время, а также прогноз на последующие годы, который нужен для понимания перспектив развития. Также был проведен анализ основных конкурентов. Таким образом, стало ясно, как оптимизировать бизнес, с какими поставщиками сотрудничать, какие цены устанавливать, чтобы клиника пользовалась популярностью. Приведены и рейтинги ведущих клиник, информация о которых имеется в открытых источниках. Частные клиники борются за клиентов: снижают цены на востребованные услуги, консультации у популярных специалистов. Средний чек вырос незначительно. При этом пациенты стали чаще приходить за разовой медицинской услугой.

Рынок частной медицины Челябинской области продолжает расти. Несмотря на устойчивый тренд снижения платежеспособности населения, спрос на услуги



сохраняется. Хотя с изменением порядка оказания медицинской помощи и требований к оборудованию размер необходимых инвестиций растет, желающих открыть свое дело по-прежнему достаточно. Рынок плотный, но серьезных игроков можно пересчитать по пальцам, все они местные. Частные медицинские центры конкурируют с госучреждениями, предлагая прием узких специалистов, высокотехнологичные операции, на которые не хватает дотаций государства. Определяющим фактором сегодня является скорость оказания услуг, привязанность пациента к конкретной клинике или доктору. Основными тенденциями в области медицины можно назвать цифровизацию и модернизацию процессов. Например, on-line записью на прием уже никого не удивишь, это стало практически нормой в медицинских клиниках и центрах. А сочетание вычислительных технологий обработки больших данных вкупе с искусственным интеллектом становится прорывным для рынка ИТ-медицины, а также для оптимизации рабочих процессов. Для миллионного города в столице Южного Урала мало крупных частных медицинских организаций. Имеющиеся медцентры и клиники заняли свою нишу и практически не пересекаются, поэтому при усердной работе можно достигнуть успеха, открыв небольшую частную стоматологию.

### 3 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПО ОТКРЫТИЮ ЧАСТНОЙ СТОМАТОЛОГИИ

#### 3.1 Формирование входных параметров

Для того чтобы открыть свое предприятие нужно выбрать правовую форму ведения бизнеса и оформить соответствующие документы. На территории Российской Федерации по правовым формам ведения деятельности все предприятия, созданные с целью получения прибыли, можно разделить на следующие категории:

- общества с ограниченной ответственностью;
- унитарные организации;
- производственные кооперативы;
- крестьянские хозяйства
- индивидуальный предприниматель;
- товарищества собственников;
- акционерные общества.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества. Такое определение дает Федеральный закон №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2].

Так как не имеется никаких ограничивающих факторов, выбрана такая правовая форма ведения бизнеса, как ООО по виду деятельности – «стоматологическая практика».

То, каким образом осуществляется государственная регистрация, и дальнейшая деятельность ООО прописано в Федеральном законе № 129-ФЗ «О

государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [3].

Так, ООО регистрируется в налоговых органах по месту жительства физического лица, куда предоставляются:

- заявление о государственной регистрации юридического лица при создании;
- решение о создании, оформленное решением единственного учредителя или протоколом общего собрания учредителей;
- устав ООО, в двух подлинных экземплярах;
- паспорт;
- квитанция об уплате государственной пошлины в размере 4000 руб.

При создании ООО, можно самостоятельно выбрать систему налогообложения, которая будет использоваться в работе. Сегодня Налоговый кодекс предусматривает следующие системы [1]:

- общая система налогообложения;
- режим налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН));
- патентная система налогообложения.

Последние три налоговых режима являются добровольными, и чтобы на них перейти, при подаче документов на регистрацию ООО вы имеете право приложить заявление о применении [5].

Так как планируемые доходы предприятия не превышают 150 миллионов рублей, штат состоит менее чем из 100 сотрудников, а остаточная стоимость основных средств менее 150 миллионов рублей, то мы имеем право выбрать упрощенную налоговую систему.

УСН – это специальный налоговый режим для малого бизнеса, который призван облегчить жизнь предпринимателей и организаций, сократить налоговую

нагрузку и количество отчетов. И действительно упрощает, иначе бы этот режим не был так популярен [69].

Ставка УСН зависит от выбранного объекта налогообложения. Есть два вида упрощенки:

– УСН «Доходы». Налог платится со всех поступлений независимо от понесенных расходов. Ставка 6 %;

– УСН «Доходы минус расходы». Налогом облагается только разница между поступлениями и понесенными затратами. Ставка 15 %.

Принимая во внимание все факторы, можно сделать вывод о том, что предприятию «А-DENT» удобнее всего будет пользоваться системой УСН «Доходы».

Одним из важных шагов, при открытии предприятия, является выбор персонала, т.к. персонал – один из важных ресурсов предприятия. Для оказания услуг в нужном размере предусматривается, что в нашем штате будет 13 человек: стоматолог-терапевт, стоматолог-ортопед, стоматолог-хирург, 3 ассистента, медсестра, рентгенолаборант, зубной техник, а также 2 администратора и 2 санитарных работника.

При подборе сотрудников нужно смотреть на квалификацию и опыт работы. Перечень обязанностей определяется индивидуально. В клинике планируется предоставления определенного спектра услуг, имея 3 кабинета, стоматология будет оказывать терапевтические, ортопедические и хирургические услуги. Таким образом, врач-терапевт лечит такие заболевания как кариес, пульпит и периодонтит, также производит процедуру профессиональной гигиены и профессионального отбеливания. Ортопедические манипуляции включают в себя установку керамических конструкций, которые производятся зубным техником в специальной зуботехнической лаборатории, в том числе будет предоставляться услуга протезирования на имплантатах. Хирургические услуги представлены в виде простого и сложного удаления зубов. Каждому из врачей необходим свой ассистент для более корректного выполнения услуг. Работа медсестеры, в свою

очередь, заключается в стерилизации инструментов, что является необходимым для любой медицинской деятельности, а также ведение клиентского учета. В нашей клинике будут проводиться диагностические исследования с помощью современных радиовизиографов, ответственным за эту работу является рентгенолаборант. Администратор, как правило, – это и «менеджер» по продажам, и «менеджер» по работе с пациентами. Санитарные работники ответственны за порядок и чистоту в клинике.

Часы работы клиники будут с 9:00 утра до 20:00 вечера с понедельника по субботу. Такой режим работы будет установлен для того, чтобы все желающие могли выделить время для посещения клиники. Описание потребности предприятия в персонале отражено в таблице 5.

Таблица 5 – Потребность в персонале

Должность	ФОТ	Количество штатных единиц	ФОТ за 1 рабочий час/1 сотрудник, рублей	ФОТ за месяц, рублей	ФОТ за год, рублей
Врач-терапевт	50 000	1	320,5	50 000	600 000
Врач-ортопед	60 000	1	385	60 000	720 000
Врач-хирург	60 000	1	385	60 000	720 000
Ассистент врача	20 000	3	130	60 000	720 000
Медсестра	20 000	1	130	20 000	240 000
Администратор	16 500	2	115	33 000	396 000
Санитарный работник	15 000	2	105	30 000	360 000
Рентгенолаборант	20 000	1	130	20 000	240 000
Зубной техник	27 000	1	173	27 000	324 000
Итого		13		360 000	4 320 000

Так же за работников необходимо делать ежемесячные отчисления в государственные внебюджетные фонды.

Государственные внебюджетные фонды – целевые централизованные фонды финансовых ресурсов, формируемые за пределами государственного бюджета за счет обязательных платежей и отчислений юридических лиц и предназначенные для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное обеспечение и страхование, охрану здоровья и медицинскую помощь.

Взносы на обязательное пенсионное страхование – 22%, взносы на страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством – 2,9%, взносы на обязательное медицинское страхование – 5,1% [1].  
Результатирующие показатели представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчёт отчислений во внебюджетные фонды

Должность	Ставка, %	Сумма налога ежемесячно, рублей	Сумма налога ежегодно, рублей
Врач-терапевт	30	15 000	180 000
Врач-ортопед	30	18 000	216 000
Врач-хирург	30	18 000	216 000
Ассистент врача	30	18 000	216 000
Медсестра	30	6 000	72 000
Администратор	30	9 900	118 800
Санитарный работник	30	9 000	108 000
Рентгенолаборант	30	6 000	72 000
Зубной техник	30	8 100	97 200
Итого		108 000	1 296 000

Таким образом, сумма налоговых отчислений за работников составляет 108 000 рублей в месяц.

Наше предприятие предоставляет относительно небольшой перечень стоматологических услуг. Это связано с производственными возможностями на начальном этапе. Составим производственный план. Составление производственного плана является неотъемлемой частью организации любого

бизнеса. В плане должны быть описаны все производственные или прочие рабочие процессы фирмы с целью рассмотрения производства, посредством которого предприятие планирует эффективно предоставлять услуги [5, 15].

Для того чтобы рассчитать потребность в расходных материалах, и определить себестоимость каждого вида услуг, необходимо провести расчёт калькуляционных карт, с помощью которых можно установить конечную цену.

Основываясь на статистику, которую предоставила стоматология «Альбус-Дентас» рассчитаем потребность предприятия в материалах. Расчёты представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Затраты на стоматологические материалы

Наименование	Количество	Цена, рублей	Стоимость, рублей
Материалы для лечения кариеса, (пломбировочный материал, лечебная прокладка), шт.	100	326	32 600
Материал для лечения пульпита (лечебная паста, антисептики, материал для временного заполнения каналов), шт.	40	530	21 200
Материал для лечения периодонтита (лечебная паста, антисептики, материал для временного заполнения каналов), шт.	25	1 060	26 500
Фторлак – специальное кальцийсодержащее покрытие для зубов, мл	50	90	4 500
Материал для химического отбеливания (клинический набор для применения с лампой, гель), шт.	8	6 000	48 000
Реставрационный материал для приготовления коронок, шт.	20	2 000	40 000
Имплант (штифт), шт.	10	5 000	50 000
Анестетики и местноанестезирующие препараты, шт.	300	20	6 000

Окончание таблицы 7

Препараты для стерилизации, л	15	400	6 000
Итого			234 480

Для расчёта были использованы средние цены на стоматологические препараты в городе Челябинск. Предприятие планирует сотрудничать с такими компаниями, как «Медипарт-Челябинск» и «Пакт-мед Сервис». Таким образом, предприятию будет требоваться закупать материалы на сумму 234 480 рублей ежемесячно.

Для осуществления деятельности предприятия также необходимо закупить оборудование, без которого невозможно оказание услуг. Всё оно представлено в таблице 8.

Общая стоимость всего оборудования в сумме составила 1 499 300 рублей. Данная стоимость включена в инвестиционные затраты.

Таблица 8 – Оборудование

Оборудование	Количество товара/ услуги, шт./кг	Цена, рублей	Стоимость, рублей
Стоматологическая установка	3	200 000	600 000
Рентген-аппарат для прицельных снимков	1	100 000	100 000
Аптечка	3	1 500	4 500
Аптечка анти-вич	3	600	1 800
Центрифуга для крови	1	68 000	68 000
Автоклав для стерилизации	1	310 000	310 000
Пескоструйный аппарат	1	38 000	38 000



Окончание таблицы 8

Инструменты для работы воском	1	10 000	10 000
Инструменты	3	110 000	330 000
Итого			1 499 300

Рассмотрев расходы на материалы и оборудование, можно определить другие переменные и постоянные издержки. Попробуем определиться с затратами на помещение. Для этого, проанализировав рынок, можно сделать вывод, что средняя цена за квадратный метр составляет 800 рублей. Было найдено подходящее помещение с площадью 143 метров квадратных. Стоимость аренды помещения для проекта составляет 114 400 рублей в месяц, следовательно, почасовая оплата составит – 157 рублей. В таблице 9 представлены все результирующие показатели.

Таблица 9 – Постоянные и переменные затраты по проекту

Показатель	Итого за месяц, рублей
Постоянные издержки – 613 400	
Аренда помещения (включая коммунальные услуги)	114 400
ФОТ	360 000
Отчисления во внебюджетные фонды	108 000
Реклама	20 000
Сотовая связь и интернет	1 000
Прочие расходы	10 000
Переменные издержки – 234 480	
Стоматологические материалы	234 480
Итого	847 880

Из таблицы видно, что сумма переменных издержек составит 234 480 рублей, сумма постоянных – 613 400 рублей. Для функционирования предприятия необходимо затратить 847 880 рублей.

Расчет себестоимости является очень важным этапом для каждого бизнеса. Только зная себестоимость, можно судить о рентабельности бизнеса, установить цены и спрогнозировать будущий спрос [7].

Под стоматологической услугой понимается комплекс мероприятий, направленный на профилактику болезней зубов и полости рта, их диагностику и лечение, имеющее самостоятельное законченное значение и определенную стоимость. Попробуем произвести расчет затрат для предоставления услуг.

Себестоимость любой стоматологической услуги включает в себя следующие расходы:

- затраты на препараты, специальные для каждой услуги;
- почасовая оплата труда, отдельная для каждого члена персонала;
- отчисления на оплату труда в виде страховых взносов;
- расходы на аренду и коммунальные услуги с почасовой оплатой.

Рассчитаем затраты на услуги, которые планируется предоставлять в нашей клинике.

1. Лечение кариеса – патологического процесса, заключающегося в деминерализации и разрушении структуры твердых тканей. Лечение проходит у врача терапевта в течение 1,5 часа с использованием специального материала и местноанестезирующего препарата.

2. Лечение пульпита – воспаления внутренних тканей зуба – также проходит у врача-терапевта, в среднем в течение 2 часов. В процессе используются специальные препараты для лечения пульпита и анестетики.

3. Лечение периодонтита – воспалительного поражения тканей связочного аппарата зубного корня. Это достаточно серьезное заблевание, консультация, изготовление рентген-снимка и лечение занимают около 5 часов. Первоочередно, после консультационного приема у стоматолога-терапевта, производится рентгенография зубов (1 час у рентгенолаборанта). После получения результатов терапевт приступает к лечению, в среднем это занимает 3-3,5 часа, как правило,

посещения разбиваются на несколько приемов. Используется специальный материал для лечения периодонтита и анестетики.

4. Профессиональная гигиена полости рта – мероприятия, направленные на удаление отложений с поверхности зубов и десен, которые проводит стоматолог-терапевт, используя различные методы. Занимает 1 час, по окончании процедуры наносится специальное покрытие для зубной эмали, которое образует защитную пленку на эмали.

5. Профессиональное отбеливание – изменение цвета эмали посредством передовых технологий и препаратов. Проводится врачом-терапевтом, занимает в среднем – 1 час. Используется клинический набор для применения с лампой и гель на основе 25%-ного раствора пероксида водорода.

6. Установка керамической коронки – ортопедического приспособления, которое покрывает коронковую часть или отдельную часть поверхности зуба, тем самым имитируя натуральное костное образование. Установка включает в себя предварительный рентген-снимок, консультацию с врачом-ортопедом, профессиональную гигиену полости рта, лечение кариеса и непосредственное установление. В среднем это занимает 6 часов, из которых 1 час уходит на производство рентгенографии зубов рентгенолаборантом, 2 часа на проведение гигиены полости рта и лечение кариеса у терапевта, 1 час на изготовление коронки зубным техником, и также, в совокупности 2-х часовое посещение стоматолога-ортодонта, который непосредственно устанавливает приспособление.

7. Установка имплантата – искусственно изготовленной конструкции, используемой для внедрения в костную ткань челюсти с последующим сращением с целью протезирования. В первую очередь нужно провести консультацию с врачом-ортопедом, после чего сделать рентген-снимок. После проведения терапевтом профессиональной гигиены полости рта и лечения кариеса, можно приступать к установлению штифта – крепёжного изделия, предназначенное для неподвижного соединения. Далее уже на штифт устанавливается зубная коронка.

8. Удаление зуба производится в среднем в течение получаса стоматологом-хирургом. Используется местноанестезирующий препарат.

Все расходы на стоматологические материалы, ФОТ, страховые отчисления и расходы на аренду (включая коммунальные услуги) были описаны ранее. В таблице 10 представлены все результирующие показатели.

Таблица 10 – Себестоимость услуг

Статьи калькуляции	Сумма затрат по каждому виду услуг, руб.				
	Затраты на материалы, рублей	Оплата труда, рублей	Отчисления на оплату труда, рублей	Расходы на аренду и коммунальные услуги, рублей	Итого, рублей
Лечение кариеса	346	480,75	144,225	235,5	1 206,475
Лечение пульпита	550	641	192,3	314	1 697,3
Лечение периодонтита	1 080	1 412	423,6	785	3 700,6
Профессиональное отбеливание	6 000	320,5	96,15	157	6 573,65
Установка керамической коронки	2 436	1 714	514,2	942	5 606,2
Установка имплантата	7 436	2 099	629,7	1 099	11 263,7
Удаление зуба	20	192,5	57,75	78,5	349

Так, например, себестоимость лечение кариеса составила 1206,475 рублей. Планируется реализовать в размере 3 500 рублей. Конечно, клинике не совсем выгодно выполнять услуги с такой наценкой, но средняя цена лечения кариеса по городу составляет 4 500 рублей, так как клиника новая и будет мало знакома для населения, мы делаем ставку, что именно низкая цена заинтересует клиента, соответственно, с сопутствующим высоким уровнем оказания услуги.

Изучив прейскуранты цен конкурентов, можно сделать вывод об уровне цен на все интересующие услуги по городу. Анализ показал, что средняя стоимость лечения пульпита составила почти 9 000 рублей, периодонтита – 11 000 рублей. Проведение профессиональной гигиены полости рта в среднем составляет 3 600 рублей, а профессиональное отбеливание – 18 000. Установка керамической коронки в среднем стоит 18 500 рублей, имплант – 35 000 рублей. Также, просмотрев цены конкурентов, можно увидеть, что примерная стоимость удаления зубов составляет 1 800 рублей. Попробуем установить цены в соответствии с нижним порогом цен по городу. Ценообразование в клинике «A-DENT» представлено в таблице 11.

Таблица 11 – Ценообразование

Наименование услуги	Сумма затрат, рублей	Цена, рублей	Процент наценки, %
Лечение кариеса	1 206,475	3 500	190
Лечение пульпита	1 697,3	5 500	224
Лечение периодонтита	3 700,6	8 000	116
Профессиональная гигиена полости рта	663,65	1 400	111
Профессиональное отбеливание	6 573,65	14 000	113
Установка керамической коронки	5 606,2	13 000	132
Установка имплантата	11 263,7	25 000	122
Удаление зуба	349	1 500	330

Таким образом, Лечение пульпита и Удаление зуба являются услугами с самым большим процентом наценки. Поэтому для нас выгоднее всего оказать в большем количестве именно эти услуги.

Немало важным является и такой аспект как реклама. Реклама бывает разная: по радио, листовки с логотипом, реклама, которая транслируется по телевидению и т.д. Мы выбрали самый популярный, на наш взгляд, способ заявить о себе.

Благодаря социальным сетям о нас узнает много людей, относящимся к абсолютно разным социальным группам. Но для того, чтобы грамотно сделать рекламу через платформу социальных сетей мы воспользуемся помощью специалиста, а именно SMM-менеджера [39].

SMM менеджер – это специалист рекламного агентства, сотрудник отдела маркетинга или фрилансер, который занимается продвижением бренда с использованием социальных сетей.

SMM-продвижение — это эффективный способ привлечения аудитории на сайт посредством социальных сетей, блогов, форумов, сообществ. Social Media Marketing является наиболее перспективным методом продвижения. Он позволяет общаться с аудиторией напрямую, при этом демократичен по цене. В месяц на оплату услуг сммщика уйдет 10 000 рублей. Решили, что не будем эти расходы относить к затратам на заработную плату, потому что это больше относится к рекламе. Поэтому включаем эти расходы в раздел «реклама». Помимо SMM продвижения, выделяем 10 000 рублей на листовки, наклейки и любую другую наружную рекламу. Итого получаем 20 000 рублей – затраты на рекламу.

### 3.2 Анализ экономической целесообразности бизнес-проекта

Для обоснования расчетов нужно провести экономический анализ проекта «A-DENT», чтобы понять насколько выгоден проект с экономической точки зрения.

Финансовый план является завершающим синтезирующим и отражающим в стоимостном выражении результаты деятельности фирмы [34].

Открытие и организация работы клиники «A-DENT» будет производиться за счёт собственных средств.

Для того чтобы посчитать нужную сумму для вложений, необходимо определить общую сумму инвестиционных затрат. Расчет общей суммы

капитальных вложений на открытие стоматологии и необходимых текущих затрат на бесперебойное функционирование предприятия представлен в таблице 12 [36].

Таблица 12 – Инвестиционные затраты для реализации проекта

Наименование	Период, количество месяцев	Количество товара/ услуги, единиц	Цена, рублей	Стоимость, рублей
1. Затраты по организации деятельности компании				7 000
Оплата госпошлины для регистрации ООО		1	4 000	4 000
Изготовление печати		1	1 000	1 000
Открытие расчётного счёта		1	2 000	2 000
2. Затраты подготовительного периода				2 263 180
Аренда помещения	1	143 кв.м	800	114 400
Оформление разрешений от пожарной инспекции и санэпидстанции		1	35 000	35 000
Получение медицинской лицензии и всех сопутствующих разрешений		1	60 000	60 000
Ремонт и дизайн помещения		1	120 000	120 000
Закупка мебели		1	150 000	150 000
Приобретение специализированного оборудования		1	1 499 300	1 499 300
Доставка и монтаж оборудования		1	30 000	30 000
Сырье в виде стоматологических материалов		1	234 480	234 480
Рекламная кампания		1	20 000	20 000
Итого				2 270 180

При формировании списка были учтены все необходимые для работы затраты на документацию, оборудование, сырье, аренду и другие расходы.

Таким образом, для открытия клиники потребуется 2 270 180 рублей. Мы взяли среднюю стоимость на оборудование и затраты на рекламу, исходя из тех предложений, которые рассмотрели. Проанализировав стоимость услуг других клиник, например, «Белый Кит», «Веладент», «CitySmile», мы выяснили, что наши цены ниже среднего, при этом качество наших услуг на достойном уровне.

Для того чтобы рассчитать выручку, нужно посчитать средний показатель количества предоставления услуг. Полагаю, что в день будет приходить 10 человек. Исходя из статистики, которую мне предоставили в клинике «Альбус-Дентас», в среднем в месяц с целью вылечить кариес приходят 65 человек, пульпит – 35 человек, периодонтит – 20 человек. 35 пациентов хотят сделать профессиональную гигиену полости рта, а 8 – профессиональное отбеливание. В среднем в месяц устанавливается 10 керамических коронок и 8 имплантатов, также, производится 70 удалений зубов. Объем оказания услуг на нашем предприятии постоянный. Увеличение возможно за счет увеличения количественного состава персонала.

Попробуем рассчитать планируемый объем выручки на основе прогнозируемых показателей. Итоговые результаты были выведены в рамках преддипломной практики и представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Планируемый объем выручки

Услуга	Цена, рублей	Объем услуг в месяц, шт	Выручка за месяц, рублей
Лечение кариеса	3 500	65	227 500
Лечение пульпита	5 500	35	192 500
Лечение периодонтита	8 000	20	160 000
Профессиональная гигиена полости рта	1 400	35	49 000



### Окончание таблицы 13

Отбеливание	14 000	8	112 000
Установка керамической коронки	13 000	8	104 000
Установка имплантата	25 000	8	200 000
Удаление зуба	1 500	50	75 000
Итого			1 120 000

Горизонт планирования – 1 год. По прошествию некоторого периода цены на некоторые виды услуг будут меняться, в связи с тем, что изначальные цены были поставлены чуть ниже среднерыночных. А с постепенным завоеванием части клиентов рынка будет возможно повышение цен до цен конкурентов.

Так как на самых первых этапах открытия стоматологии, она еще не будет так хорошо знакома потенциальным клиентам, то планируется, что в первые месяца работы выручка будет составлять 1 120 000 рублей, таким образом, за первый квартал будет заработано 3 360 000 рублей.

Продвижение клиники в социальных сетях и наличие вывески позволят большему числу потенциальных пациентов узнать о стоматологии, в виду чего ко второму кварталу работы планируется увеличить ежемесячную выручку на 15%, в этом случае будет заработано 1 288 000 рублей за месяц. За второй квартал выручка составит 3 864 000 рублей.

К третьему кварталу положительные отзывы и активная рекламная кампания позволят еще больше увеличить поток клиентов клиники. Ежемесячная выручка поднимется еще на 5% и составит – 1 352 400 рублей, за третий квартал, таким образом, будет заработано 4 057 200 рублей.

К четвертому кварталу ежемесячная выручка поднимется снова на 5% и будет оставаться стабильной до окончания года. Она составит – 1 420 020 рублей, за весь квартал, таким образом, будет заработано 4 260 060 рублей.

Итого планируемый объем выручки за год составит 15 541 260 рублей. Спрогнозировав планируемый объем выручки, можно приступить к расчету расходов, представим их в таблице 14. Некоторые статьи расходов (аренда, реклама, стоматологические материалы) были включены в инвестиционные затраты, и вычтены из затрат на первый рабочий месяц.

Таблица 14 – План расходов

Наименование статьи расхода	Первый квартал, рублей	Второй квартал, рублей	Третий квартал, рублей	Четвертый квартал, рублей
Аренда помещения (включая коммунальные услуги)	228 800	343 200	343 200	343 200
ФОТ	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000
Налоги на ФОТ	324 000	324 000	324 000	324 000
Реклама	40 000	60 000	60 000	60 000
Сотовая связь и интернет	3 000	3 000	3 000	3 000
Прочие расходы	30 000	30 000	30 000	30 000
Стоматологические материалы	468 960	808 956	849 404	891 874
Итого	2 174 760	2 649 156	2 689 604	2 732 074

Затраты «прочее» это затраты на непредвиденные расходы, например, бытовая химия, устранение каких-либо браков, дополнительные расходы на рекламу или сырьё. Для определения чистой прибыли необходимо обратиться к таблице 15.

Таблица 15 – Финансовые результаты проекта

Наименование показателя	Первый квартал, рублей	Второй квартал, рублей	Третий квартал, рублей	Четвертый квартал, рублей
Выручка	3 360 000	3 864 000	4 057 200	4 260 060
Расходы	2 174 760	2 649 156	2 689 604	2 732 074

Окончание таблицы 15

Прибыль до налогообложения	1 185 240	1 214 844	1 367 596	1 527 986
Налог на прибыль УСН (6%)	100 800	115 920	121 716	127 802
Чистая прибыль	1 084 440	1 098 924	1 245 880	1 400 184

Рассмотрим оценку эффективности инвестиционного проекта с помощью простых показателей (недисконтированных) и дисконтированных. Расчет будет производиться на основе данных, полученных выше.

Оценка эффективности необходима для принятия инвестиционных решений, отражения их привлекательности или непривлекательности для потенциального инвестора.

1. Чистый доход (NV). Данный показатель характеризует эффективность инвестиций в абсолютных значениях (без учета временной стоимости денег) и рассчитывается по формуле (1):

$$\begin{aligned}
 NV &= (1\,084\,440 + 1\,098\,924 + 1\,245\,880 + 1\,400\,184) - 2\,270\,180 \\
 &= 2\,559\,248 \text{ рублей}
 \end{aligned}$$

Чистый доход должен быть положительным, в этом случае проект можно считать приемлемым. Проект по данному методу оценивания является приемлемым, так как 2 559 248 рублей > 0.

2. Норма прибыли (ARR). Этот показатель характеризует среднюю величину прибыльности проекта и рассчитывается по формуле (2):

$$ARR = \frac{1\,207\,357}{2\,270\,180} \cdot 100\% = 53\%$$

Данный показатель не имеет определенного норматива. Однако, чем выше значение показателя, тем лучше.

3. Недисконтированный срок окупаемости (PB). Данный показатель характеризует время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счёт денежного потока. Значение показателя рассчитывается по формуле (3):

$$PB = \frac{2\,270\,180}{1\,207\,357} = 1,9 \text{ квартала}$$

Вывод: проект окупится за 1,9 квартала, то есть примерно за 6 месяцев (5 месяцев 21 день). Критерием приемлемости проекта является меньший срок окупаемости проекта, чем горизонт расчета проекта, в нашем случае горизонт расчета равен 1 году. Следовательно, проект инвестиционно-привлекателен.

4. Недисконтированный индекс доходности (PI). Данный показатель показывает, во сколько раз денежные потоки превышают инвестиции. Недисконтированный индекс доходности рассчитывается по формуле (4):

$$PI = \frac{2\,559\,248 + 2\,270\,180}{2\,270\,180} = 2,1$$

Критерием приемлемости проекта является  $PI > 1$ , значит, значение недисконтированного индекса доходности проект по данному методу является приемлемым, так как  $2,1 > 1$ .

Это означает, что каждый вложенный в предприятие рубль принесет 2,1 рубля прибыли.

Анализ экономической эффективности и коммерческой состоятельности инвестиционного проекта дисконтированными методами [17].

Простые методы оценки инвестиционной привлекательности проекта в отличие от дисконтированных методов не учитывают фактор времени. Процесс расчета текущей стоимости вложенных средств, т.е. приведения их стоимости к начальному моменту времени использования, называется дисконтированием.

5. Для начала определим ставку дисконтирования – это требуемая инвестором норма прибыли, которая должна отражать альтернативные издержки вложения капитала в тот или иной проект.

Одним из подходов при определении ставки дисконтирования является формула Фишера (5).

При определении минимальной реальной доходности за основу была взята ключевая ставка Банка России, которая составляет 5,50%. Уровень инфляции – 4,1%. Так как планируется открытие нового бизнеса с нуля, то размер премия за риск – высокий.

Рисковая премия при реализации нового проекта согласно методике, изложенной в «Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации», находится в пределах от 13 % до 15 %. Для расчета была взята ставка – 13% [76].

Таким образом, ставка дисконтирования равна 22,6% годовых или 5,65% за квартал. Чистый дисконтированный доход найдём по формуле (7).

Таблица 16 – Чистый денежный поток проекта по кварталам

Кварталы	Сумма инвестиций, рублей	Денежный поток, рублей	Чистый денежный поток, рублей	Чистый денежный поток нарастающим итогом, рублей
0	2 270 180			– 2 270 180
1		1 084 440	1 026 446	– 1 243 734
2		1 098 924	984 529	– 259 205
3		1 245 880	1 056 496	797 291
4		1 400 184	1 123 847	1 921 138

$$\begin{aligned}
 NPV &= \left( \frac{1\,084\,440}{1,0565^1} + \frac{1\,098\,924}{1,0565^2} + \frac{1\,245\,880}{1,0565^3} + \frac{1\,400\,184}{1,0565^4} \right) - 2\,270\,180 \\
 &= 1\,026\,446 + 984\,529 + 1\,056\,496 + 1\,123\,847 - 2\,270\,180 \\
 &= 1\,921\,138 \text{ рублей}
 \end{aligned}$$

Исходя из того, что чистый дисконтированный доход положительный, можно сделать вывод о том, что проект является инвестиционно привлекательным.

6. Дисконтированный индекс доходности (DPI). Показатель дисконтированного индекса доходности определяется по формуле (8):

$$DPI = \frac{1\,921\,138}{2\,270\,180} + 1 = 1,85$$

Таким образом, дисконтированный индекс доходности проекта 1,85. Критерием приемлемости проекта является  $DPI > 1$ , значит, проект по данному методу является приемлемым, так как  $1,85 > 1$ .

7. Дисконтированный срок окупаемости (ДБО). Данный показатель характеризует период, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта [74].

Главное отличие от простой формулы срока окупаемости – это дисконтирование денежных потоков и приведение будущих денежных поступлений к текущему времени.

Таблица 17 – Чистый денежный поток проекта нарастающим итогом

Кварталы	Сумма инвестиций, рублей	Денежный поток, рублей	Чистый денежный поток, рублей	Чистый денежный поток нарастающим итогом, рублей
0	2 270 180			
1		1 084 440	1 026 446	1 026 446
2		1 098 924	984 529	2 010 975
3		1 245 880	1 056 496	3 067 471
4		1 400 184	1 123 847	4 191 318

Для определения более точного срока окупаемости произведем расчёт по формуле (9):

$$DPB = \frac{2\,270\,180}{1\,047\,829} = 2,2 \text{ квартала}$$

Таким образом, DPB составил 2,2 квартала, то есть примерно 7 месяцев (6 месяцев и 18 дней), что меньше горизонта расчёта.

В таблице 18 представлены общие показатели инвестирования проекта.

Таблица 18 – Показатели оценки инвестирования проекта

Показатели	Значение	Норматив
Чистый доход (NV), рублей	2 559 248	> 0
Норма прибыли (ARR), %	53	Чем выше, тем лучше
Недисконтированный срок окупаемости (PB), квартал	1,9	< 1 года
Недисконтированный индекс доходности (PI),	2,1	> 1
Чистый дисконтированный доход (NPV), рублей	1 921 138	> 0
Дисконтированный индекс (DPI)	1,85	> 1
Срок окупаемости (DPB), квартал	2,2	< 1 года

Таким образом, анализируя полученные результаты оценки эффективности нашего проекта, можно сделать вывод, что проект экономически эффективен и целесообразен.

### 3.3 Анализ влияния рисков на результирующие показатели проекта

#### Оценка безубыточности проекта

В любом бизнесе важно знать, в какой момент предприятие полностью покрывает убытки и начнет приносить реальный доход.

Точка безубыточности – индикатор, который показывает, какой размер производства товаров/услуг является критическим для предприятия, при котором прибыль и убытки равны нулю, и какой должен быть объем реализации товаров/услуг для покрытия всех издержек производства [17].

Значение точки безубыточности:

– точка безубыточности показывает с какой суммы, поступившей на счет предприятия, начинается прибыль.

– знание точки безубыточности может определить минимальный уровень выручки, ниже которого производство не окупается;

– точка безубыточности косвенно показывает ниже какой цены нельзя падать при продажах товара.

Для того чтобы определить точку безубыточности, нам необходимо рассчитать следующие значения: постоянные и переменные затраты за месяц, удельные переменные затраты на единицу услуги, среднюю цену одной стоматологической услуги, выручку за месяц.

Рассчитаем точку безубыточности в натуральном выражении по формуле (13) из раздела один. Планируется, что за месяц в клинике будет производиться 229 единиц разных стоматологических услуг. Средняя цена за услугу была посчитана на основе выручки в размере 1 120 000 рублей в месяц, полученной при условии выполнения планируемого объема оказания услуг и составила 4 891 рубль. Постоянные затраты за месяц составили 613 400 рублей, переменные – 234 480 рублей.

$$Q^* = \frac{613\,400}{4\,891 - \left(\frac{234\,480}{229}\right)} = 158 \text{ услуг}$$

Рассчитаем точку безубыточности в денежном выражении по формуле (14) из раздела один. При расчете будем учитывать, что выручка за месяц работы составит 1 120 000 рублей.

$$ВВ = \frac{1\,120\,000 \cdot 613\,400}{1\,120\,000 - 234\,480} = 775\,824 \text{ рубля}$$

Расчёт точки безубыточности в натуральном и стоимостном выражении представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Расчёт точки безубыточности

Показатель	Значение
Объем оказываемых услуг, единиц	229
Постоянные затраты, рублей	613 400
Переменные затраты, рублей	234 480



## Окончание таблицы 19

Удельные переменные затраты, рублей	1 024
Цена, рублей	4 891
Выручка, рублей	1 120 000
Q*, единиц	158
ВВ, рублей	775 824
Резерв прибыльности, %	30,73

Из таблицы 19 видно, что точка безубыточности в натуральном выражении составила 158 единиц, а в стоимостном выражении – 775 824 рублей. Резерв прибыльности составляет 30,73%, то есть 31%.

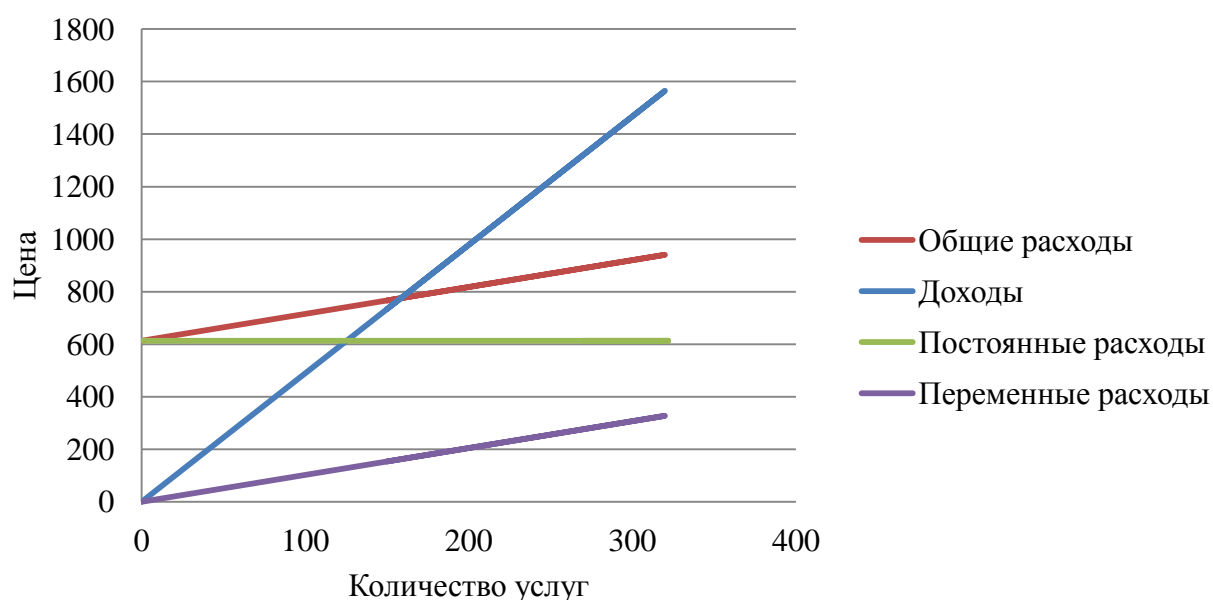


Рисунок 10 – Точка безубыточности

На рисунке 10 видно, что точка безубыточности составляет 158 единиц услуг или 775 824 рублей, то есть, если в клинике будет производиться менее 158 услуг за месяц, оно будет работать в убыток. Резерв прибыльности равен 30,73%, что значит, что количество предоставляемых услуг можно снизить на 31%, исключив риск работы в убыток.

Оценим чувствительность проекта.

Руководство компании не должно ограничиваться только расчетом и мониторингом финансового положения текущих дел на предприятии. Оно должно проанализировать, что произойдет, если изменятся некоторые условия.

Анализ чувствительности в серии расчетов (в финансовой оценке или прогнозе) с использованием одной или большего числа переменных, будущих темпов инфляции или дефляции и смет затрат, который поочередно изменяются для того, чтобы продемонстрировать различия в результатах.

Чтобы это спрогнозировать необходимо, изучить чувствительность основных результатов к изменению показателей [18].

Анализ чувствительности проекта заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых мы используем чистый дисконтированный доход (NPV).

Для нашего инвестиционного проекта проведем оценку следующих факторов:

- чувствительность проекта к изменению цены;
- чувствительность проекта к изменению постоянных затрат;
- чувствительность проекта к изменению переменных затрат.

Анализ чувствительности проекта к выбранным показателям представлен в таблицах 20, 21, 22.

Таблица 20 – Чувствительность проекта к изменению средней цены на услугу

Изменение фактора	Цена, рублей		NPV, рублей	
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения
20%	4 891	5 869,20	1 921 138,00	4 540 497,91
10%	4 891	5 380,10	1 921 138,00	3 230 817,81
-10%	4 891	4 401,90	1 921 138,00	611 457,62
-20%	4 891	3 912,80	1 921 138,00	-698 141,55

Из таблицы 20 видно, что проект весьма чувствителен к изменению цены.

Таблица 21 – Чувствительность проекта к изменению постоянных издержек

Изменение фактора	Постоянные издержки, рублей		NPV, рублей	
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения
20%	7 226 400,00	8 671 680,00	1 921 138,00	660 995,06
10%	7 226 400,00	7 949 040,00	1 921 138,00	1 291 066,39
-10%	7 226 400,00	6 503 760,00	1 921 138,00	2 551 271,26
-20%	7 226 400,00	5 781 120,00	1 921 138,00	3 181 212,41

К изменению постоянных издержек проект относительно не чувствителен. При увеличении издержек предприятие может перейти на более дешевые аналоги, например, арендовать помещение дешевле или отказаться от услуги SMM-менеджера. Таким образом, можно минимизировать риски.

Таблица 22 – Чувствительность проекта к изменению переменных затрат

Изменение фактора	Переменные издержки, рублей		NPV, рублей	
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения
20%	3 019 194,000	3 623 032,800	1 921 138,00	1 400 183,73
10%	3 019 194,000	3 321 113,400	1 921 138,00	1 660 660,72
-10%	3 019 194,000	2 717 274,600	1 921 138,00	2 181 644,31
-20%	3 019 194,000	2 415 355,200	1 921 138,00	2 442 150,63

К изменению переменных затрат предприятие чувствительно менее всего, так как возможно сменить поставщиков материалов и перейти на более выгодные условия сотрудничества. Все данные представим на рисунке 11.

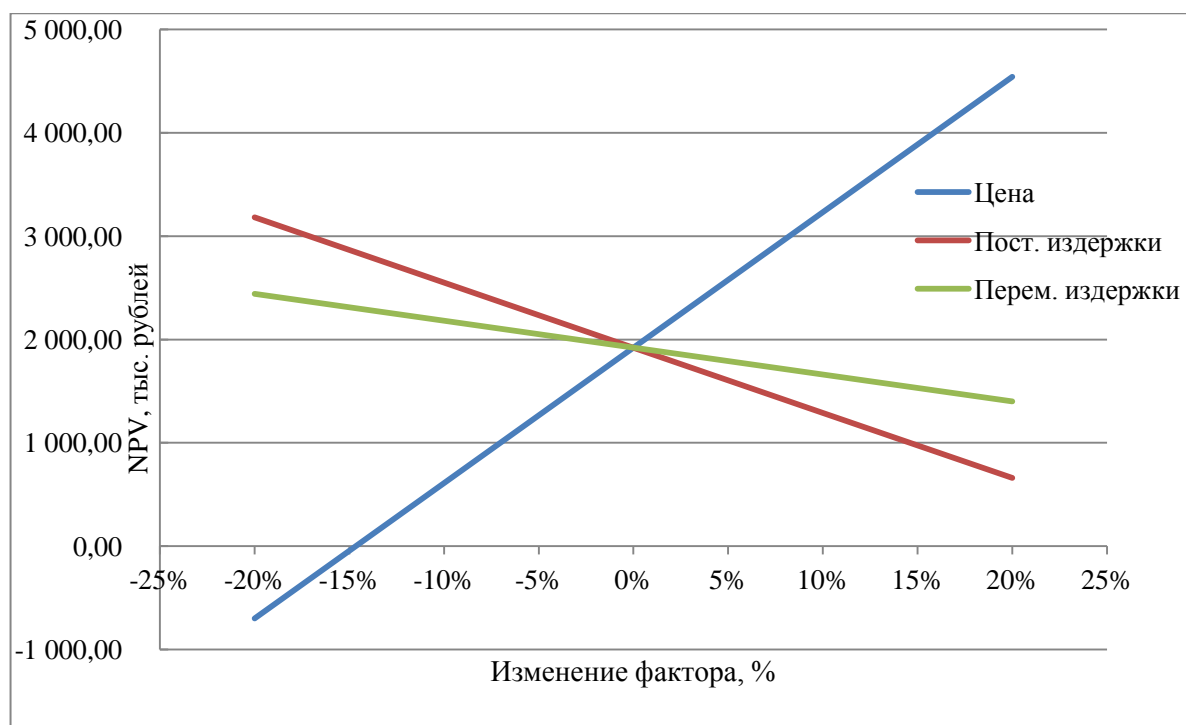


Рисунок 11 – Анализ чувствительности

Таким образом, на основе проведенных расчетов видно, что проект наиболее чувствителен к изменению уровня цен на услуги, и наименее чувствителен к изменению общих постоянных и переменных затрат.

#### Вывод по разделу три

Таким образом, для открытия частной стоматологической клиники «A-DENT» потребуются инвестиционные затраты в размере 2 270 180 рублей. Постоянные и переменные затраты по проекту за месяц равны 613 400 рублей и 234 480 рублей, соответственно. Все дисконтированные и недисконтированные показатели в норме. Чистый дисконтированный доход составляет 1 921 138 рублей, а окупаемость – 6 месяцев и 18 дней.

Проект весьма чувствителен к изменению цены. Так как проект является актуальным, а рынок в Челябинске – высококонкурентным, то предприятию нужно устанавливать цены, ориентируясь на рыночные. К изменению переменных затрат предприятие чувствительно менее всего, так как возможно сменить поставщиков материалов и перейти на более выгодные условия сотрудничества.

Таким образом, на основе проведенных расчетов видно, что проект наиболее чувствителен к изменению уровня цен на услуги, а наименее чувствителен к изменению общих постоянных и переменных затрат.

В целом, проект по открытию частной стоматологической клиники в г. Челябинске является эффективным и его можно реализовывать.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестиции представляют собой вложение денежных средств в новый или уже существующий бизнес с целью получения экономической или другой выгоды. При этом в современных условиях невозможно представить себе оптимальное функционирование предприятий без инвестиций. Прежде чем принять тот или иной инвестиционный проект, необходимо оценить его экономическую целесообразность.

Для обоснования эффективности проекта и описания его сути концепции составляется специальный документ – бизнес-план.

При оценке эффективности проекта важно также учитывать условия неопределенности и вероятность наступления всевозможных рисков. Для оценки рисков чаще всего используют анализ точки безубыточности и анализ чувствительности проекта.

Используя всю совокупность вышеперечисленных инструментов, инвестор может комплексно оценить и принять решение либо о реализации, либо о нереализации бизнес-проекта.

В результате проведенного анализа была проведена оценка инвестиционной привлекательности открытия частной стоматологической клиники «A-DENT» в городе Челябинске.

В процессе исследования был проанализирован зарубежный и российский рынок стоматологических услуг, тенденции в динамике развития отрасли, опыт открытия стоматологических клиник в городе Челябинске, а также инвестиционная привлекательность рассматриваемого проекта.

Для проекта по открытию частной стоматологической клиники потребуются инвестиционные затраты в размере 2 270 180 рублей. Постоянные и переменные затраты составят 613 400 рублей и 234 480 рублей соответственно.

Все дисконтированные и недисконтированные показатели в норме. Чистый дисконтированный доход составляет 1 921 138 рублей, а окупаемость – 6 месяцев и 18 дней.

Проект весьма чувствителен к изменению цены. Так как проект является актуальным, а рынок в Челябинске – высококонкурентным, то предприятию нужно устанавливать цены, ориентируясь на рыночные. К изменению переменных затрат предприятие чувствительно менее всего, так как возможно сменить поставщиков материалов и перейти на более выгодные условия сотрудничества.

Таким образом, цель выпускной квалификационной работы достигнута, задачи – решены.

Полученные результаты могут быть использованы в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с потенциальными инвесторами для принятия ими решений о дальнейшем открытии предприятия «A-DENT».

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 08.06.2020)
2. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. От 04.11.2019, с изм. от 07.04.2020) «Об обществах с ограниченной ответственностью».
3. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
4. Постановление Правительства РФ от 22.11.1997 N 1470 (ред. от 03.09.1998) «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации».
5. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие / М.М Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 204 с.
6. Аскинадзи, В.М.: Инвестиции: учебно-методическое пособие / В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова. – М.: «Юрайт», 2015. – 422с.
7. Бадюкина, Е.А. Использование цены капитала при обосновании инвестиционной политики / Е.А. Бадюкина. – М.: Региональная экономика, 2015. – 88 с.
8. Бадяев, И.В. Разработка системы менеджмента и качества в стоматологической клинике / И.В. Бадяев. – М.: Вестник Росздравнадзора. – 2015. – 54 с.
9. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Баринов. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2015. – 256 с.
10. Басовский Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 241 с.



11. Бергер, М.Л. Затраты, качество и результаты в здравоохранении. Книга терминов ISPOR./ М.Л. Бергер. – Пер. с англ. – М.: НЬЮДИАМЕД, 2015. – 468 с.
12. Березнев, С.В. Формирование и оценка инвестиционного потенциала региона: Монография / С.В. Березнев, Т.Ф. Мамзина. – М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2015. – 55 с.
13. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – М.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2017. – 448 с.
14. Богомолова, В.А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / В.А. Богомолова. – М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2016. – 250 с.
15. Бочаров, В.В. Инвестиции: учеб. Пособие / В.В. Бочаров. – 2 изд. – СПб: «Питер-Пресс», 2015. – 384 с.
16. Бузырев, В.В. Выбор инвестиционных решений и проектов: оптимизационный подход / В.В. Бузырев. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. – 224 с.
17. Быстров, В.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / В.А. Быстров. – Новокузнецк: СибГИУ, 2015. – 164 с.
18. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц. – М.: «Дело», 2015. – 888 с.
19. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.В. Виноградова. – 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К», 2016. – 280 с.
20. Войку, И.П. Бизнес-планирование и инвестиции. Часть I: конспект лекций / И.П. Войку. – Псков: Издательство ПсковГУ, 2015. – 92 с.
21. Вялков, А.И. Внебюджетная деятельность, добровольное медицинское страхование и платные медицинские услуги / А.И. Вялков. – М.: Экономист лечебного учреждения, 2017. – 15 с.
22. Галкин В.В. Медицинский бизнес: учебное пособие / В.В. Галкин. – М.: КНОРУС, 2017. – 272с.
23. Герасимова, С.В. Управление конкурентоспособностью услуг стоматологических клиник / С.В. Герасимова. – М.: Российское предпринимательство, 2017. – 112 с.

24. Герчигова, З. Критерии эффективности диктует бизнес / З. Герчигова. – М.: Управление компанией, 2017. – 210 с.
25. Головань, С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань. – М.: Феникс, 2015. – 320 с.
26. Грибалев, Н.П. Бизнес-план / Н.П. Грибалев. – СПб: Изд-во «Белл», 2016. – 305 с.
27. Дзлиева, Г.Х. Платные медицинские услуги и бесплатная медицинская помощь / Г.Х. Дзлиева. – М.: Здоровоохранение, 2016. – 167 с.
28. Долан, Э.Дж. Микроэкономика / Э.Дж. Долан. – СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 2017. – 448 с.
29. Дробот, Г.В. Методика планирования бизнес-модели стоматологической клиники / Г.В. Дробот. – М.: Современные тенденции в экономике и управлении, 2016. – 160 с.
30. Ефимова, Ю.В. Финансы и кредит: Анализ качества инвестиционного проекта на основе метода оценки его доходности/ Ю.В. Ефимова. – СПб: Изд-во «Белл», 2017. – 60 с.
31. Жолудев, С. Е. Страницы истории уральской научно-педагогической школы стоматологии: статья / С. Е. Жолудев. – Екатеринбург: УГМА, 2015. – 60 с.
32. Зингер, М. Бизнес-планирование: учебник / М. Зингер. – М.: Изд-во «Сова», 2016. – 288 с.
33. Иванова, Н.Н. Экономическая оценка инвестиций/ Н.Н. Иванова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 218 с.
34. Ивашковский, С.Н. Экономика: микро и макроанализ: учебно-практ. пособие / С.Н. Ивашковский. – М.: Дело, 2016. – 360 с.
35. Исмагулова, Д. М. Понятие инвестиций и их роль в экономике // Д.М. Исмагулова. – М.: Молодой ученый, 2015. – 150 с.
36. Ковалев, В.В. Инвестиции: учебник / В.В. Ковалев. – М.: ООО «ТК Велби», 2015. – 440 с.

37. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 204 с.
38. Кравченко, Н.А. Инвестиционный анализ: учеб. пособие / Н.А. Кравченко. – М.: Дело, 2016. – 264 с.
39. Лапыгин, Ю.Н. Сборник бизнес-планов: практическое пособие / Ю.Н. Лапыгин. – М.: Омега-Л, 2015. – 310 с.
40. Ластовецкий, А.Г. Стратегия медицинской организации по увеличению ниши на рынке медицинских услуг / А.Г. Ластовецкий. – М.: Экономика здравоохранения, 2015. – 36 с.
41. Максимовский, Ю.М. Организация стоматологической службы России: учебное пособие / Ю.М. Максимовский. – М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2018. – 438 с.
42. Малыгина, Т.Ю. Анализ основных тенденций российского рынка стоматологических услуг: монография/ Т.Ю. Малыгина. – Оренбург: Издательский центр ОГУ, 2016. – 836 с.
43. Манашеров, Т.О. Стоматологическое обслуживание населения в условиях реформирования отечественного здравоохранения / Т.О. Манашеров. – М.: Проблемы управления здравоохранением, 2015. – 59 с.
44. Маркова, В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова. – М.: Проспект, 2016. – 216 с.
45. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие / Я.С. Меркулов. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 420 с.
46. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА–М, 2015. – 256 с.
47. Несветаев, Ю.А. Экономическая оценка инвестиций / Ю.А. Несветаев. – М.: МГИУ, 2017. – 164 с.
48. Нешиной, А.С. Инвестиции: учебник / А.С. Нешиной. – 6-е изд., перераб. и испр. – М.: Дашков и Ко, 2017. – 372 с.
49. Николаев, М.А. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / М.А. Николаев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 336 с.

50. Норткотт, Д. «Принятие инвестиционных решений». Д. Норткотт. – М.: «Банки и биржи», ЮНИТИ, 2017. – 247 с.
51. Одегов, Ю.Г. Управление персоналом: учебник / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М.: Финстатинформ, 2016. – 212 с.
52. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2018. – 152 с.
53. Петрова, Н.Г. Маркетинг в управлении медицинскими учреждениями/ Н.Г. Петрова. – М.: Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины, 2016. – 22 с.
54. Петухова, С.В. Бизнес-планирование / С.В. Петухова. – М.: Омега, 2015. – 236 с.
55. Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитоновна. – М.: Дело и сервис, 2015. – 432 с.
56. Подшиваленко, Г.П. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2016. – 200 с.
57. Поляк, Б.Г. Финансовый менеджмент: учебник / Г. Б. Поляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити – Дана, 2015. – 572 с.
58. Попов, В.М. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / В.М. Попов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 488 с.
59. Попов, В.Н. Бизнес-планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 246 с.
60. Попов, С.И. Бизнес-планирование: Учебник для вузов / В.М Попов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 816 с.
61. Просветов, Г.И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебнопрактическое пособие / Г.И. Просветов – 2-е изд., доп. – М.: Альфа-Пресс, 2017. – 255с.
62. Райченко, А.В. Общий менеджмент: учебник для вузов / А. В. Райченко. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 384 с.

63. Рахыпбеков, Т.К. Финансовый менеджмент в здравоохранении: учебное пособие / Т.К. Рахыпбеков. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2017. – 312 с.
64. Савчук, В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов/ В.П. Савчук. – М.: Медиа, 2016 – 110 с.
65. Сергеев, И.В. Инвестиции: учебник для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 314 с.
66. Склярова, Ю.М. Инвестиции / Ю.М. Склярова, И.Ю. Скляров. – Ростов н/Д.: Феникс, 2015. – 349 с.
67. Сластихина, Е.Е. Формирование рынка медицинских услуг. Планирование деятельности медицинского учреждения / Е.Е. Сластихина. – М.: Экономика здравоохранения, 2016. – 42 с.
68. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации. – М.: Книга сервис, 2018. – 346 с.
69. Стоун, Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ. Ю.А. Огибина. – СПб.: АОЗТ «Литера плюс», 2018. – 193 с.
70. Строболева, И.П. Инвестиции: учебное пособие / И.П. Строболева. – СПб.: СПГУВК, 2015. – 186 с.
71. Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Т.В. Теплова. – М.: ГУ ВШЭ, 2016. – 504 с.
72. Трифонова, Н.Ю. Адаптация медицинских учреждений к работе в условиях рынка / Н.Ю. Трифонова. – М.: Экономика здравоохранения, 2017. – 16 с.
73. Хазанович, Э.С. Инвестиции: учебное пособие / Э.С. Хазанович. – М.: КноРус, 2016. – 320 с.
74. Христенко, П.Р. Анализ эффективности инвестиционных вливаний / П.Р. Христенко. – М.: Лаборатория книги, 2016. – 134 с.

75. Худякова, Т.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебное пособие/Т.А. Худякова, А.В. Шмидт. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 73 с.

76. Четыркин, Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций / Е.М. Четыркин. – М.: Дело, 2016. – 354 с.

77. Чечевицына, Л.Н. Экономический анализ / Л.Н. Чечевицына. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 525с.

78. Шкурко, В.Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности: учебное пособие / В. Е. Шкурко. М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: изд-во Урал. ун-та, 2016. – 172 с.

79. Стоматология за рубежом [Электронный ресурс] // <http://mednapravlenie.ru/poleznoe/stomatologiya.html> (дата обращения 16.04.2020г).

80. Ежегодный профессиональный рейтинг стоматологических клиник России [Электронный ресурс] // <https://dentalmagazine.ru/eventsopinions/ezhegodnyj-professionalnyj-rejting-stomatologicheskix-klinik-rossii.html> (дата обращения 28.04.2020г).