

БИЗНЕС-ПЛАН

**проекта открытия стоматологической
клиники на 3 кабинета**

Данный документ был подготовлен специалистами компании Pro-Consulting и является конфиденциальным. Получатель данного документа обязуется соблюдать его конфиденциальность, которая распространяется на сотрудников Получателя, а также аффилированных лиц, кроме тех, которые заинтересованы в рассмотрении предложения изложенного в данном документе. Документ может быть раскрыт по требованию органов власти, в соответствии с действующим законодательством. Не является конфиденциальной та информация, которая уже публично доступна и является общеизвестной.

Данный документ был подготовлен компанией Pro-Consulting в октябре 2017 года, основываясь на доступной, на данную дату, информацией. Информация, на которой базируется данный документ, происходит из источников, которые, по мнению Pro-Consulting, можно считать надежными и адекватными.

В текущем бизнес-плане описан и проведен расчет концептуальных моментов и экономических показателей **при организации и ведении выбранного** вида бизнеса. При дальнейшей организации и реализации проекта соответствие и выход предприятия на прогнозируемые расчетные показатели, точно также как и конечная стоимость проекта, будут зависеть от сложившейся экономической ситуации в стране, выбранных контрагентов, в числе которых поставщики необходимого оборудования и материалов, подрядные компании, а также от выбранных методов построения взаимоотношений с клиентами, политики сотрудничества с поставщиками ресурсов, эффективного менеджмента и проводимой маркетинговой политики. Поэтому, при рассмотрении документа, необходимо принимать во внимание, что расчетные данные являются прогнозными и могут отличаться от достигнутых предприятием результатов. Ни компания Pro-Consulting, ни ее сотрудники, ни собственники не несут ответственности за эффективность реализации и внедрения проекта.

О финансовом консультанте

Компания **Pro-Consulting** – ведущий игрок на украинском рынке консалтинговых услуг. Мы - лидеры в проведении маркетинговых исследований, анализе товарных и финансовых рынков, подготовке бизнес-планов и других инвестиционных документов.

Мы работаем для Вас с 2004 года и за этот период подготовили более 700 аналитических обзоров и маркетинговых исследований по различным рыночным направлениям, разработали свыше 300 различных инвестиционных проектов по открытию бизнеса и развитию существующего, привлечению целевого финансирования, оценке стоимости компании. Более детальная информация по опыту подготовленных нами проектов находится у нас на сайте <http://pro-consulting.ua> в разделе реализованные проекты

С 2005 года компания **Pro-Consulting** – полномочный и постоянный член Украинской Ассоциации маркетинга; с 2010 года – член Ассоциации Консалтинговых фирм. По итогам 2011 года компанию признано победителем первого конкурса на получение Международной премии им. Габриеля Аль-Салем «За выдающиеся достижения в консалтинге». **Мы стали первой украинской компанией, которая получила статус «Консультант года».**

Среди наших клиентов – международные компании, лидеры рынков по своим направлениям, компании малого и среднего бизнеса, которые активно развиваются, предприниматели и начинающие бизнесмены. С информацией о наших клиентах, а также их рекомендациями Вы можете ознакомиться на сайте компании в разделе Клиенты.

По всем вопросам, касающимся данного документа, пожалуйста, обращайтесь:

ООО «Компания «Про-Консалтинг»
www.pro-consulting.ua
Украина, 03680, г. Киев,
ул. Предславинская, 11, 5 этаж
Тел./факс: +38(044) 591-52-53;
+38(044) 591- 52- 63

Pro-Consulting, LLC
www.pro-consulting.ua
11 Predslavynska Str., 5 floor
Kyiv - 03680, Ukraine
Tel: +38(044) 591-52-53;
+38(044) 591- 52- 63

Содержание

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	3
2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА.....	5
3. ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕЛЕВОГО РЫНКА.....	6
3.1 Общая характеристика рынка стоматологических услуг в Украине.....	6
3.2 Ценовая ситуация на рынке стоматологических услуг в Украине.....	12
3.3 Рынок оборудования и материалов.....	14
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	16
4.1 Месторасположение проекта.....	18
4.2. Производственные мощности.....	19
4.3. Описание производственного процесса и характеристика продукции.....	22
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	25
5.1. Сетевой график реализации проекта.....	25
5.2. Необходимый персонал.....	27
5.3. Государственное регулирование отрасли. Необходимая разрешительная документация.	28
6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	28
7. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА	30
7.1. Параметры бизнеса.....	31
7.2. Предпосылки для расчетов и их аргументация.....	33
7.3. Прогноз продаж по проекту.....	36
7.4. Формирование прибыли по проекту.....	38
7.5. Прогноз движения денежных потоков.....	38
7.6. Точка безубыточности по проекту.....	43
8. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	43
8.1. Показатели инвестиционной привлекательности.....	45
8.2. Сценарии развития проекта.....	48
9. АНАЛИЗ РИСКОВ	48
9.1. Факторный анализ рисков проекта.....	50
9.2. Стратегия снижения рисков.....	51
9.3. SWOT-анализ.....	52
10. ВЫВОДЫ	53

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Таблица 1. Резюме проекта

Концепция проекта	Проектом предполагается создание и развитие стоматологической клиники в Днепропетровском районе г. Киева.	
Месторасположение	г. Киев, Днепропетровский район.	
График реализации проекта	Проектный период	...
	Время, необходимое для подготовительных работ	...
	Дата начала подготовительного этапа по проекту	...
	Дата начала работы ветеринарной клиники по проекту	...
Бюджет проекта	Стоимость проекта	...
	В том числе:	
	<i>Собственные средства</i>	...
	<i>Кредитные средства</i>	...
Прибыльность проекта	<i>Коэффициент автономии</i>	...
	Валовой доход	...
	Капитализированная чистая прибыль	...
Инвестиционная привлекательность проекта	Совокупный денежный поток	...
	Ставка дисконта	...
	DPP (дисконтированный период окупаемости), лет	...
	NPV (чистая приведенная стоимость)	...
	IRR (внутренняя норма доходности)	...
	PI (прибыльность вложений)	...

. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Стоматологические услуги во все времена пользовались высоким спросом. Не зависимо от того, какая экономическая или политическая ситуация складывается в стране, люди обращались и будут обращаться к врачам-стоматологам. Красивые и здоровые зубы – это визитная карточка любого успешного человека. Однако, помимо эстетической составляющей, состояние зубов также влияет на общее состояние организма человека. Благодаря регулярному посещению клиники и выполнению всех рекомендаций врача, можно избежать многочисленных заболеваний.

Следовательно, создание высокотехнологической стоматологической клиники, способной удовлетворить спрос населения со средним и выше уровнем дохода – это задача, которая не только принесет высокий доход владельцу планируемой клиники, но также и внесет положительный вклад в здоровье общественности.

Стратегической целью проекта является

Рисунок 1. Основные задачи проекта



Таким образом, реализация проекта позволит:

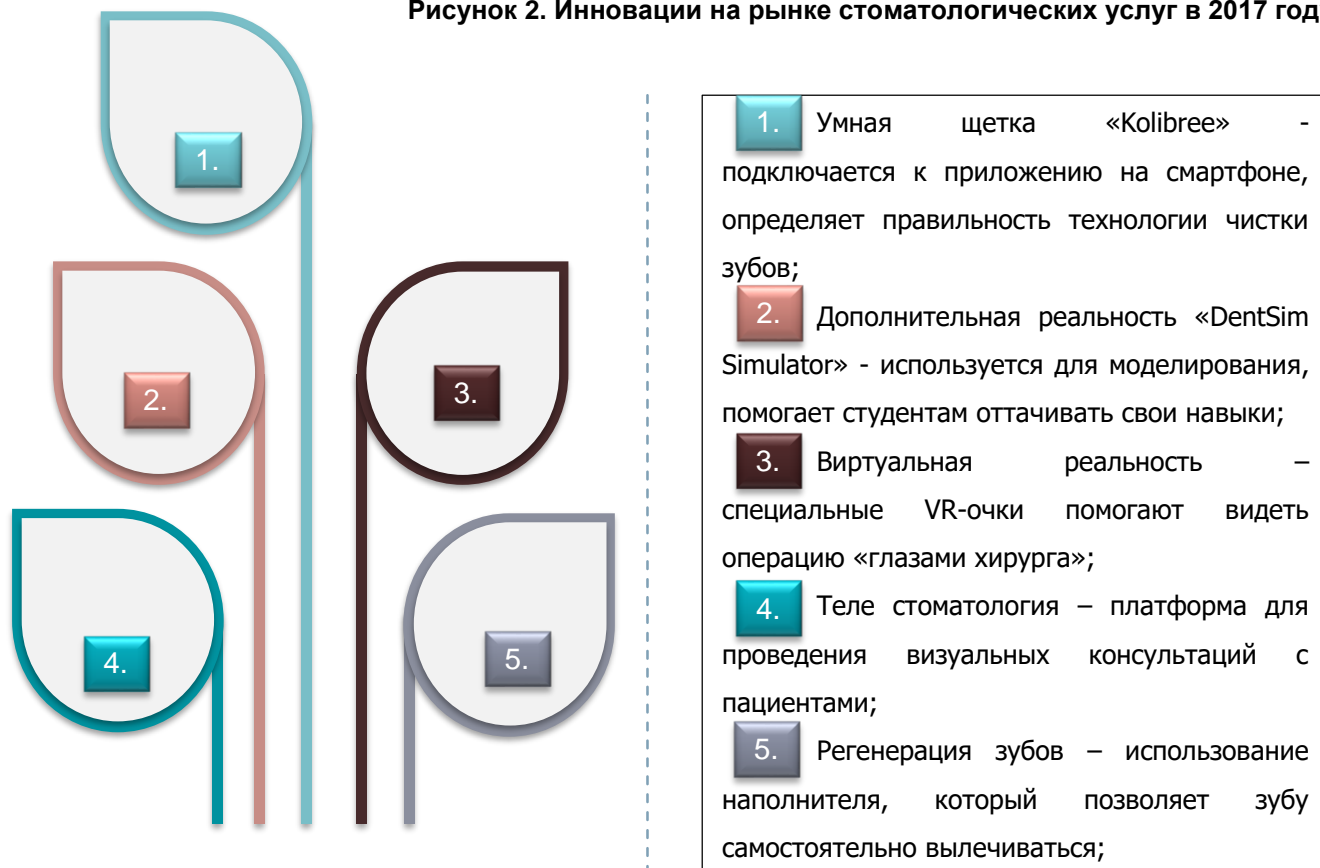
- ...;
- ...;
- ...;
-

. ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

3.1 Общая характеристика рынка стоматологических услуг в Украине

Во всем мире стоматология является одной из самых популярных отраслей медицины. Не удивительно, что с каждым годом разрабатываются все новые и более технологичные инновации для лечения и профилактики болезней, связанных с зубами.

Рисунок 2. Инновации на рынке стоматологических услуг в 2017 году

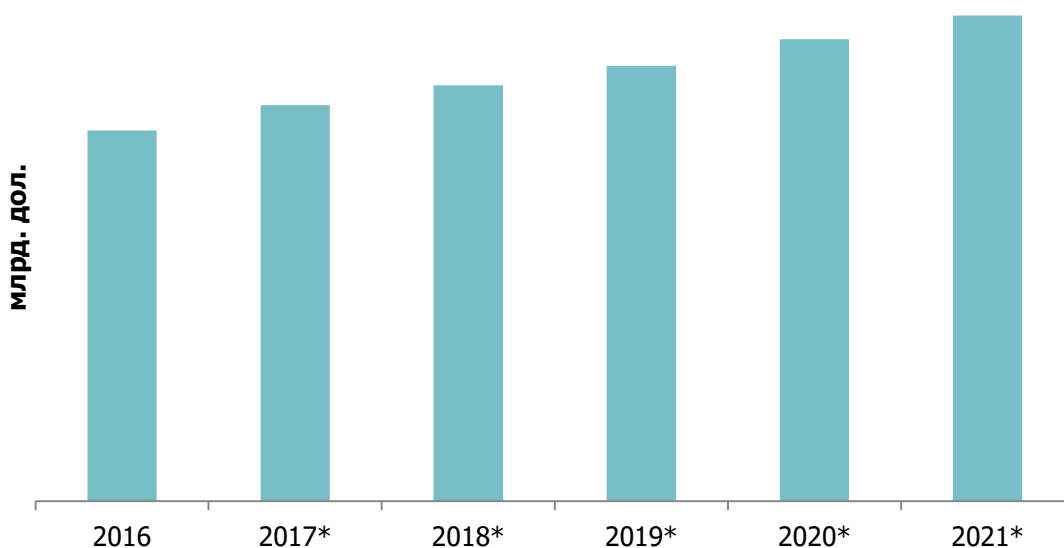


Каждый год к стоматологам обращаются все большее количество людей для оказания стоматологической помощи. Так, например, по статистике в США ... % населения в возрасте от ... до ... лет имеют кариес постоянных зубов. Кариес среди взрослых людей возрастом от ... до ... лет встречается чаще (...%). Что касается детей и подростков, то около ... % детей в возрасте от ... до ... лет также обладают кариесом, подростки от ... до ... лет – ...%.

Основными причинами ухудшения состояния наших зубов является плохая экология, неудовлетворительное питание, отсутствие или недостаточность навыков ухода за полостью рта и даже наследственность.

Все это приводит к увеличению посещаемости стоматологов, а как следствие и увеличение прибыльности стоматологического сектора медицины.

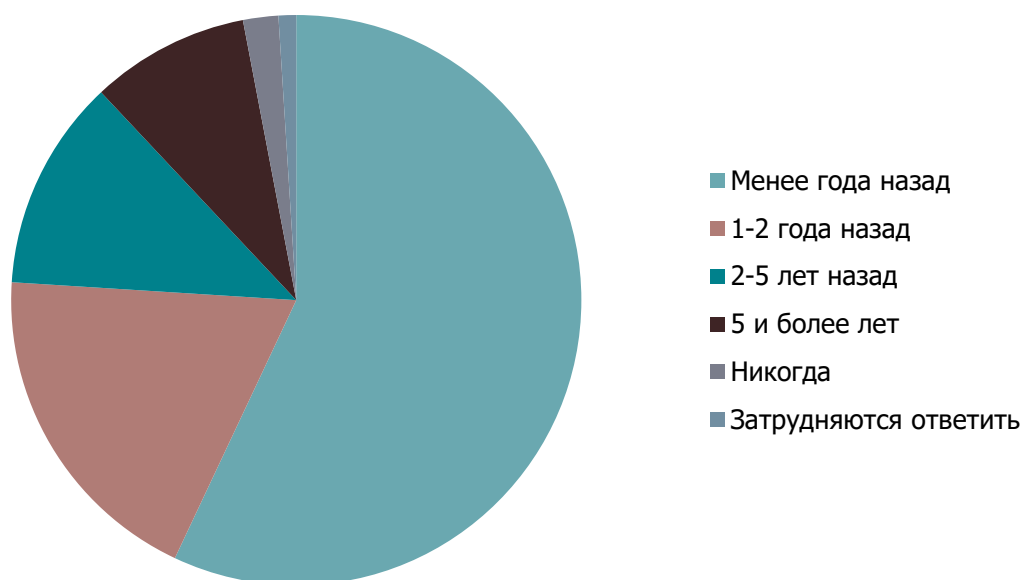
Рисунок 3. Прогнозный рынок стоматологических услуг по всему миру, 2016-2021, млрд дол.



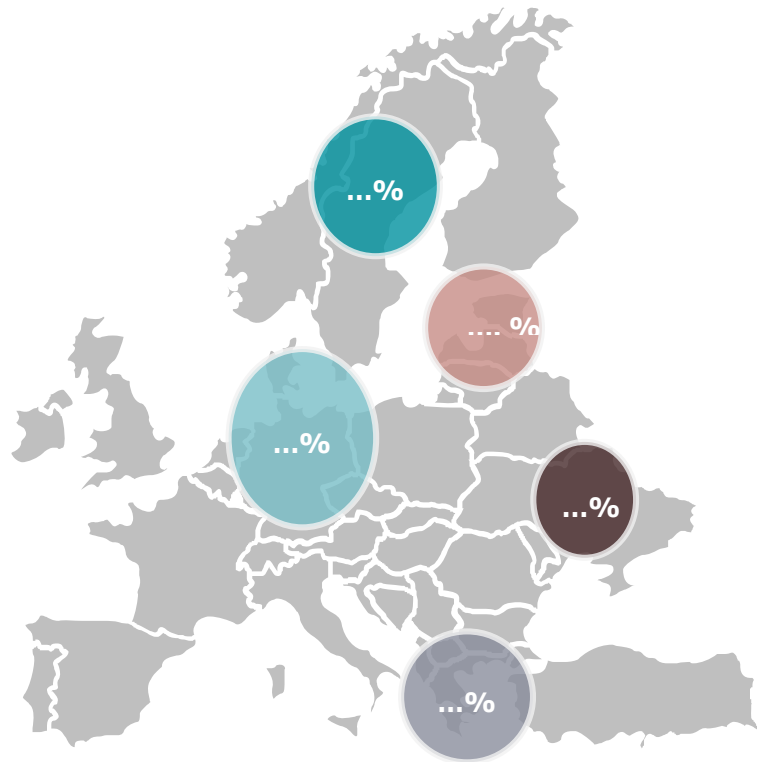
*данные сайта *statista.com*

В целом, около ... % жителей Европы в последний раз посещали своего дантиста (для лечения зубов, снятия/установки протезов или профилактики заболеваний десен) менее года назад. Однако, стоит заметить что ... % населения в последний раз посетило своего дантиста пять и более лет назад, а ... % никогда не посещали стоматолога.

Рисунок 4. Последнее посещение стоматолога, данные в среднем по Европе, %



*данные сайта *ec.europa.eu*

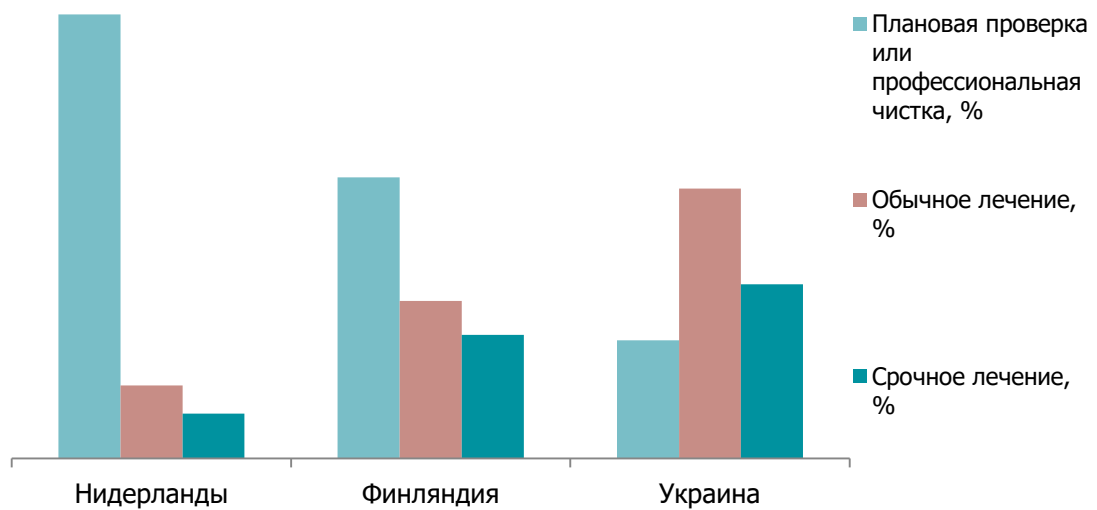


По статистике в Европе, жители, посетившие стоматолога в течение последних 12 месяцев, как правило, являются жителями северных стран Европейского Союза: Нидерланды (...%), Дания (...%), Германия и Люксембург (...%), затем Словакия (...%) и Швеция (...%). Важно то, что в этих странах жители обязаны посещать стоматолога раз в год (а иногда и раз в пол года), что бы продолжать пользоваться медицинским страховым покрытием для стоматологических услуг.

Совершенно другая ситуация наблюдается в восточных странах Европы, где жители меньше всего посещают стоматолога. Посещаемость ряда стран за последний год составляет: Украина (...%), Румыния (...%), Венгрия (...%), Латвия (...%), Польша (...%), Эстонии и Болгарии (...%), Литвы (...%) и Греции (...%). Это также касается жителей Испании (...%) и Португалии (...%).

Помимо этого, во многих развитых странах посещение стоматологов является профилактическим, то есть пациенты посещают стоматологов не с целью лечения зубов, а с целью выполнения процедур, предотвращающих нарушениям и заболеваниям в полости рта.

Рисунок 5. Причины посещения стоматологов за последний год



*данные сайта ec.europa.eu

В Украине на данный момент, хоть и идет тенденция к развитию стоматологического сектора, только ... % населения посещают стоматологов для профилактики. ... % населения посещают стоматологические клиники для обычного лечения зубов и ... % навещают стоматологов в случае экстренной необходимости.

Рынок стоматологических услуг в Украине, как и во многих других странах - бывших республиках СССР, имеет специфический формат в сравнении с развитыми странами мира. В Украине в процессе осуществления реформ медицинской отрасли сохранилась разветвленная сеть государственных медицинских стоматологических учреждений, оказывающих услуги, как на безвозмездной основе, так и на платной. В то же время, начиная с 90-х годов, формируется сеть частных учреждений, оказывающих полный комплекс стоматологических услуг.

Таблица 1. Состав и средние значения показателей стоматологического рынка в Украине

Кластер	Админ-территориальная единица	Показатели		
		КС*	УШД**	КЧС***
1	Винницкая
	Житомирская			
	Закарпатская			
	Луганская			
	Сумская			
	Херсонская			
2	Кропивницкая
	Николаевская			
3	Ивано-Франковская
	Харьковская			
4	Днепропетровская
	Львовская			

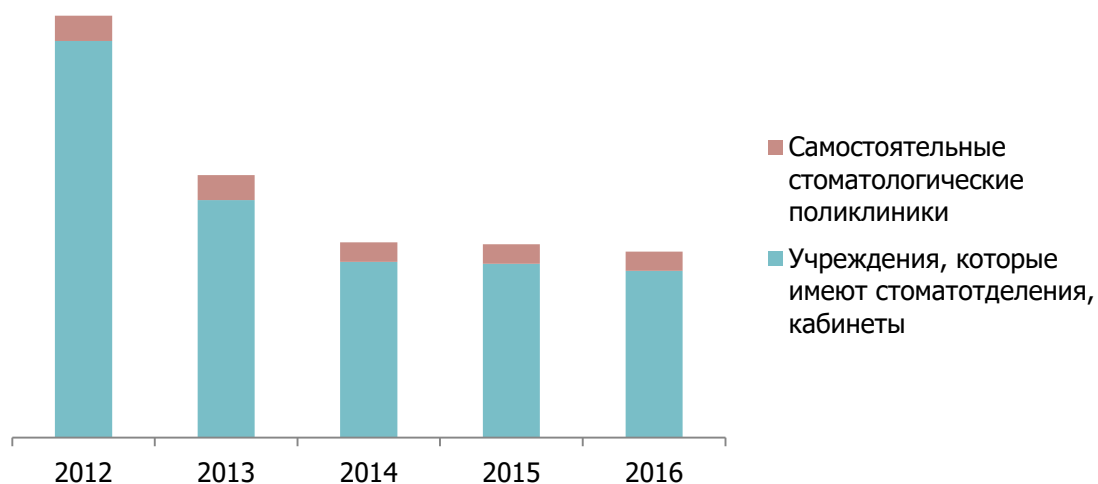
Кластер	Админ-территориальная единица	Показатели		
		КС*	УШД**	КЧС***
	Полтавская			
	Чернивецкая			
5	Киевская
	Ровенская			
	Тернопольская			
	Черкасская			
	г.Киев			
6	Волынская
	Донецкая			
	Одесская			
	Черниговская			
7	Хмельницкая
8	Запорожская

**Пояснения: *Кол-во стоматологов на 10 тысяч населения,
**Укомплектованность штатных должностей врачей-стоматологов,%,
***Количество частных стоматологов на 100 тыс. населения.**

**данные операторов рынка*

Наибольшая укомплектованность штатных должностей (или же соотношением штатных и занятых должностей) врачей-стоматологов наблюдается в таких областях, как Ивано-Франковская и Харьковская, там укомплектованность составляет ... %, наименьшее соотношение наблюдается в г. Запорожье - ... %. В Киевской области такое соотношение составляет ...%, а количество стоматологов на 10 тыс. населения составляет ...человек. По состоянию на 2016 год в Украине всего насчитывается ... стоматолога.

Рисунок 6. Количество стоматологий в 2012 -2016 , единиц



**данные Государственной службы Украины*

В настоящее время идет тенденция к уменьшению количества стоматологий, что связано с уменьшением государственного финансирования этой сферы. Важно отметить, что стоматологическое оборудование в государственных стоматологиях находится в довольно



плохом состоянии, особенно это касается детских стоматологических поликлиниках. Кроме того, используемые методы не соответствуют современными стандартами стоматологического здравоохранения и лечения. При этом, число частных клиник быстро растет по всей Украине.

В 2013 году насчитывалось ... государственных стоматологических поликлиники и ... стоматологических клиник, а также пять частных стоматологических поликлиник и ... частных стоматологических клиник. Большинство частных стоматологических клиник находятся в городских районах. Помимо этого, стоматологическая помощь

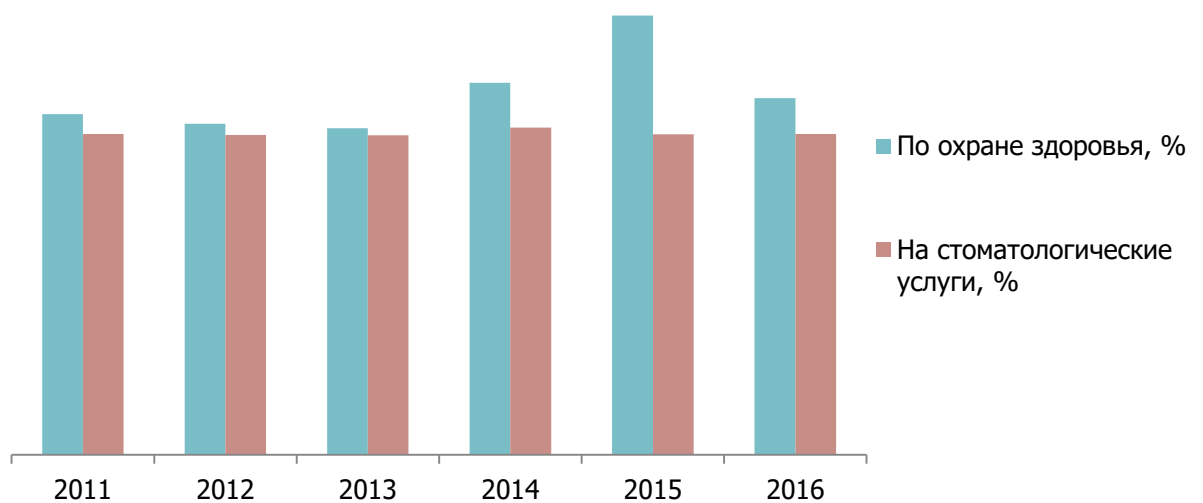
во многих сельских районах остается труднодоступной, а также очень квалифицированных стоматологов, обслуживающих сельские районы.

3.2 Ценовая ситуация на рынке стоматологических услуг в Украине

Касательно ценовой ситуации на рынке стоматологических услуг, стоит отметить следующее. Прежде всего, государственное регулирование цен на стоматологические услуги играет незначительную роль. Прежде всего на формирование цен влияет спрос клиентов, а также необходимость регулярного оказания некоторых видов услуг (таких, к примеру, как профилактические услуги для предупреждения проблем в ротовой полости). Наибольшим спросом в клиниках любой формы собственности пользуются терапевтические услуги (удаление кариеса всех видов сложности).

Стоит отметить, что цены на лечение зубов (саму услугу, препараты) не стоят на месте и растут вместе с инфляцией. Средние расходы лишь за одно посещение стоматологии составляют от \$....

Рисунок 7. Индекс потребительских цен на услуги по охране здоровья и на стоматологические услуги, % к прошлому году



**данные Государственной службы статистики Украины*

Наиболее востребованные медицинские услуги в частных стоматологических клиниках - это первичный осмотр, лечение корневых каналов, а также услуги в области детской стоматологии. Самыми дорогими являются хирургические и ортопедические услуги, средняя цена на такие услуги колеблется от ... тыс. до ... тыс. грн.

Примечательно, что стоимость одной и той же услуги в разных стоматологических клиниках может существенно отличаться, поскольку стандартных расценок на рынке стоматологических услуг нет. К примеру, в некоторых клиниках первичный осмотр и



предварительная консультация - бесплатны, в иных клиниках их стоимость составляет от ... до ... грн в зависимости от квалификации врача.

Среди дополнительных услуг стоматологических клиник – профилактические услуги (отбеливание, фторирование зубов) – средняя стоимость таких услуг составляет от ... грн.

3.3. Рынок оборудования и материалов

Ощутимо высокий уровень конкуренции среди стоматологических учреждений заставляет их соревноваться друг с другом в техническом обеспечении и качестве предоставляемых услуг. К тому же борьба за клиентуру с бурно развивающимся частным сектором заставляет задумываться о модернизации многочисленных (оставшихся от СССР) государственных клиник. Вследствие этого появляется высокий спрос на новые технологии и зубоорудование, в том числе и б/у. Особенно быстро, как считают операторы, развивается подобный сектор в столице и на юге Украины. Интерес к бизнесу, связанному с поставками стоматологического оборудования, демонстрируют частота и высокий уровень выставок, которые проходят в Украине по несколько раз в год.

Иностранные производители. В мире насчитывается до десяти стран — центров производства стоматологического оборудования. Это, в первую очередь, Германия, США, Япония, Италия, Франция, Словакия и Швейцария. Сегментарно контролируют рынок фирмы из Южной Америки, Ирландии, Голландии, Израиля и России. В Украине зарегистрировано свыше ... представительств инофирм, занимающихся стоматологическим производством. К нам в основном поступает продукция континентальных соседей — немцев, чехов, словаков и французов. Наравне с ними конкурируют только американцы. Реже появляются японцы. С середины 90-х годов наиболее широким у нас остается немецкое присутствие.

Немецкие фирмы занимают практически все сегменты рынка. Самые мощные из них —

Безусловным лидером операторы считают немецко-лихтенштейнский консорциум

Американские компании не так многочисленны, но практически все они занимают верхние позиции в рейтинге. Из пятерки наиболее известных производителей стоматоматериалов —

Японские компании числятся в когорте первооткрывателей пластмассовых сегментов производства пломб и протезов. Сейчас в Украине активны компании ...

Если говорить о тенденциях, то, по мнению операторов, с рынка постепенно исчезают такие марки, ..., и их место занимают усилившиеся конкуренты из США и Германии ... Укрепляются позиции и украинских производителей оборудования и материалов, вытесняя на востоке российские, а на западе — восточноевропейские марки. Тем не менее на "зубном рынке" до сих пор преобладает импорт.

Отечественные производители. Местных производителей материалов и оборудования порядка 20—30, некоторые из них имеют европейскую известность. Нередко они совмещают производственно-сбытовую и дистрибьютерскую деятельность, поскольку на "чистом производстве" (по выражению операторов) сейчас много не заработаешь. Часто бизнес совмещается с клинической практикой.

Основные центры стоматологического производства — Киев и Харьков, частично Одесса и Львов. В Киеве работают "...", "...", "... (пломбирочные и прочие материалы), "... (депофоретические аппараты, бормашины). В Харькове базируются хорошо известные "... и производитель материалов АО "...".

Но это не совсем так, поскольку на рынке действует как минимум еще один крупный игрок — киевский "..., начавший производство композитов еще в советское время. Сейчас это ведущий производитель всей гаммы материалов, единственный местный участник всемирной Кельнской выставки.

Достойны внимания и некоторые другие производители. Компания "..." производит фотополимерные композиты, а фирма "..." — различные материалы, в частности "...".

Дистрибьютеры. Фирм, торгующих импортным новым и б/у оборудованием, по разным подсчетам, ... и более. Но крупнейших — порядка ..., которые базируются преимущественно в столице. Например, "..." продвигает установки итальянской ..., французской ... и бразильской "..." эксклюзивно представляет новые для нас компании Shinhung, Ultradent, ... и предлагает продукцию еще двух десятков фирм. Компания имеет свой учебный центр и выпускает спецжурнал. "..." (работает отдельно от "...") представляет чешские, скандинавские и западные компании "второго эшелона". Продукцию свыше 15 компаний (...и др.) представляет ООО "...". ООО "..." предлагает средства для гигиены рта мировых лидеров (...). Компания "..." владеет единственным пока стоматологическим супермаркетом, производит медодежду и официально представляет десяток западноевропейских фирм, а также чешскую ...и российскую "...". Закарпатская "..." лидирует по продажам аппаратуры ..., ..., ..., ..., На словацкой технике специализируется и СП "...". Итальянское оборудование и американские материалы поставляет ООО "...". ООО "..." реализует продукцию ведущих мировых фирм, а также России и Беларуси. В восточных областях ведущие мировые фирмы представляет донецкое ЧП "...", харьковское ООО "..." и запорожское "...".

3.4 Анализ конкурентной среды на рынке стоматологических услуг

Всех игроков стоматологического рынка можно условно разделить на две большие группы:

1. Государственные поликлиники, в которых есть стоматологические кабинеты. Они занимают порядка ...% рынка.

2. Частный сектор. Сегодня на долю частных стоматологических клиник и фирм, образовавшихся в последнее десятилетие, приходится порядка ...% киевского рынка стоматологических услуг. Так около ...% стоматологического рынка делят между собой около ... частных кабинетов (до трех лечебных кресел). Особенно много подобных заведений появилось в последнее время в спальных районах, где сравнительно невысокие затраты на аренду помещения и большая концентрация потенциальных пациентов. Остальные ...% столичного рынка, по оценкам экспертов, удерживают частные клиники, крупнейшими среди которых являются «Медлайф», «Аванто», «Призма», «Стедли» и пр. От кабинетов они отличаются широким перечнем услуг, наличием самого современного оборудования и, соответственно, более высокими ценами.

Также, популярными стоматологическими клиниками в Киеве являются: стоматологическая клиника «Формула», "Professional Dental", VerMax-стоматология, «Астра Дент», Диамант-Дент.

Таблица 2. Описание популярных стоматологических клиник в г. Киеве

Название	Район	Направление	Эксклюзивные услуги
Стомат. Клиника "Формула"	Печерский	Эстетическая стоматология, профилактика, ортопедическая и детская стоматология	Безболезненное удаление зубов пьезохирургическим аппаратом, лечение пародонтита аппаратом 'VECTOR', отбеливание зубов за один час 'ZOOM 2', 'экспресс' имплантация - имплантат с коронкой за 1 час, установка металлокерамических и цельнокерамических коронок без депульпирования
"Professional Dental"	Печерский	Весь спектр стоматологических услуг от гигиены полости рта до сложных хирургических операций	Профессиональная имплантология и хирургия
VerMax-СТОМАТОЛОГИЯ	Голосеевский	Услуги в области терапевтической стоматологии,	-

Название	Район	Направление	Эксклюзивные услуги
		пародонтологии, ортодонтии, хирургии	
Астра Дент - Левобережная	Днепровский	Услуги в области терапевтической стоматологии, пародонтологии, ортодонтии, хирургии	Панорамный снимок, лечение лазером, вектор терапия, плазмолифтинг, седация, эстетическое компьютерное моделирование, имплантация.
Диамант-Дент	Оболонский	Услуги для взрослых и детей начиная со снятия зубных отложений и комплексной чистки, и заканчивая протезированием на имплантах безметалловыми конструкциями любой сложности	Дентальная имплантация систем DIO (Южная Корея), Strauman (Швейцария), BioHorizons (США)

**данные операторов рынка*

Структура мелкого предприятия, располагающего 1-2 стоматологическими креслами, чаще всего не имеет четкой организации, а штат сотрудников не включает узких специалистов. Как правило, в таком кабинете принимают один-два врача и ассистенты. Если владельцем бизнеса является врач, то он параллельно занимается организационными вопросами и лечебной практикой. Такие клиники чаще всего оказывают скорую помощь, осуществляют мелкие терапевтические и профилактические работы. Для проведения более серьезного лечения необходима дорогостоящая диагностическая аппаратура, команда профильных специалистов, зуботехническая лаборатория и т. д., чем предприятия данного сегмента не обладают.

К сегменту крупных клиник относятся комплексные частные стоматологические центры, предполагающие наличие 6-10 кресел. Помимо стандартного комплекса стоматологической помощи, такие клиники оказывают узкопрофильные услуги с использованием передовых технологий - на современном оборудовании, с применением прогрессивных материалов.

В настоящее время на рынке стоматологических услуг работает достаточно большое количество мелких, серьезно демпингующих игроков. При этом минимальная рентабельность обеспечивается за счет недоработки в организационной сфере бизнеса, неполного выполнения санитарных норм (отсутствие одноразовых расходных материалов и инструментов и т. д.), несоблюдения современных технологий.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

4.1 Месторасположение проекта

Местонахождение стоматологической клиники является важным фактором для реализации проекта. При выборе места расположения необходимо учитывать следующие составляющие: транспортную доступность, наличие спроса на услуги, удаленность от конкурентов. Оптимальный выбор места расположения поможет снизить инвестиционные затраты и повысить эффективность проекта.

Очень важным фактором является удобство месторасположения для самого пациента. Попасть в клиники в центре города куда сложнее из-за напряженного трафика и недостаточного кол-ва парковочных мест. Планируемое местонахождение объекта – один из спальных районов г. Киева, а именно Днепровский район



Общая площадь стоматологического кабинета составляет ... кв.м.

Планируемые кабинеты в клинике:

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

4.2. Производственные мощности

Оборудование

Для реализации стоматологической клиники будет использоваться следующее оборудование.

1. Стоматологическая установка



Отличительные особенности:

- Кресло пациента ... (гидравлическое):

- двухпрограммное; автоматический возврат кресел в нулевую позицию; 8-ми функциональная педаль контроля за креслом пациента; осевая спинка кресла и поворотный подголовник; лево- и правосторонний подлокотники; предохранитель безопасности опускания кресла.

- ...

- нижняя подача инструментов.; плечо юнита для пациента; пистолет вода/воздух, 3

модуля ... (3+1); ручка с кнопкой пневматического регулирования высоты юнита. Регулировка напора воды и воздуха на каждом модуле; цифровой пульт управления: а) позициями кресла пациента; б) плевательницей и наполнением стакан.

- Светильник "..."

- по своему спектру максимально приближен к белому дневному освещению - точное восприятие цвета оцениваемого объекта; система бесконтактного включения лампы (фотоэлемент) – защита от перекрестного распространения инфекции; трёхпозиционный регулятор интенсивности освещения; обычный добавочный выключатель.



2. Цифровой панорамный рентген

Данное высокотехнологическое оборудование предназначено для того, чтобы получать диагностические конструкции, которые необходимы для использования при самом обычном лечении пациента и даже при имплантации зубов. В этой рентгенографической

установке представлено семь рабочих программ диагностики и вся система способна

принимать клиентов с четырьмя размерами в зависимости от их веса и телосложения. С использованием шаговых двигателей, которые управляются компьютером, выполняются вращательные и поступательные перемещения специальной каретки для получения и просмотра панорамных рентгенограмм. Это в свою очередь обеспечивает практически полную свободу движения для получения желаемых результатов диагностики. Размеры: Минимальная высота составляет ... см, максимальная высота составляет ... см, минимальная ширина составляет ... см, эффективная ширина составляет ... см, минимальная глубина составляет ... см.

3. Автоклав стоматологический ... класса

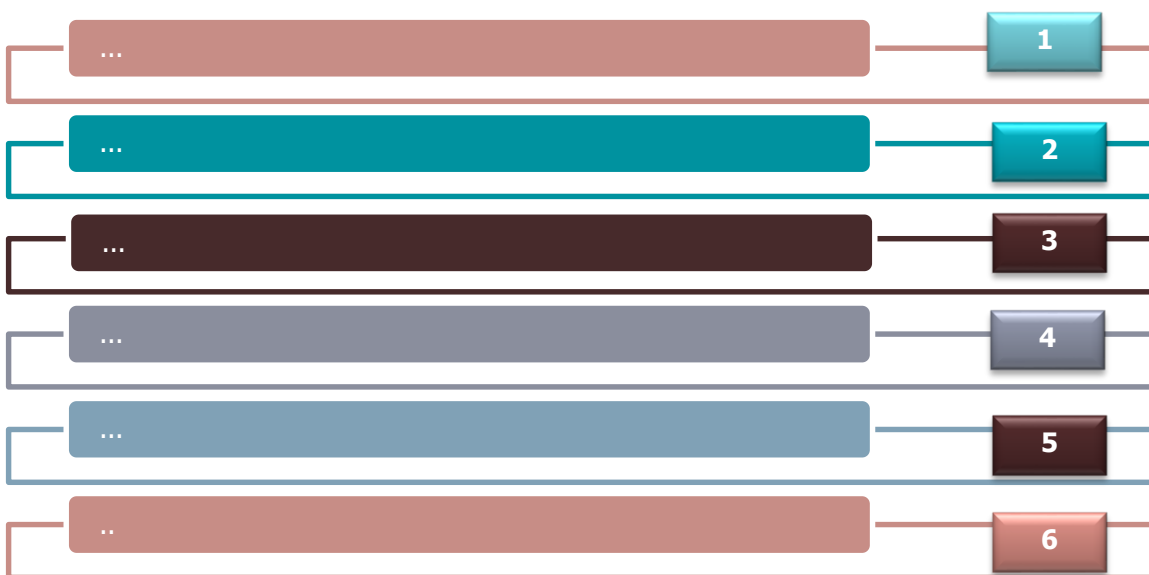


Общая характеристика:

- Термодинамический вакуум;
 - Дифференциальный нагрев;
 - Автоматическое выключение по окончании цикла;
 - Полностью автоматическое функционирование;
 - Интерактивный дисплей, самодиагностика и самоблокировка;
 - Тройная защита от открывания камеры;
- Мощная поверхность, дозатор объема воды;
 - Компьютерный интерфейс, интерфейс принтера;

Помимо этого, будет использоваться следующие оборудование:

Рисунок 8. Дополнительное оборудование



Инструментарий

Весь стоматологический инструментарий можно систематизировать в следующие группы:

- инструменты для исследования полости рта и зубов;
- режущие инструменты (для препарирования кариозных полостей)
- инструменты для пломбирования различными материалами;
- инструменты для удаления зубного камня;
- эндодонтические инструменты (для обработки корневых каналов).

Таблица 3. Ориентировочный набор инструментов

Оборудование	Необходимое количество
Инструменты для осмотра и лечение	
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
Инструменты ортопеда	
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
Хирургические инструменты	
...	...
...	...
...	...
...	...

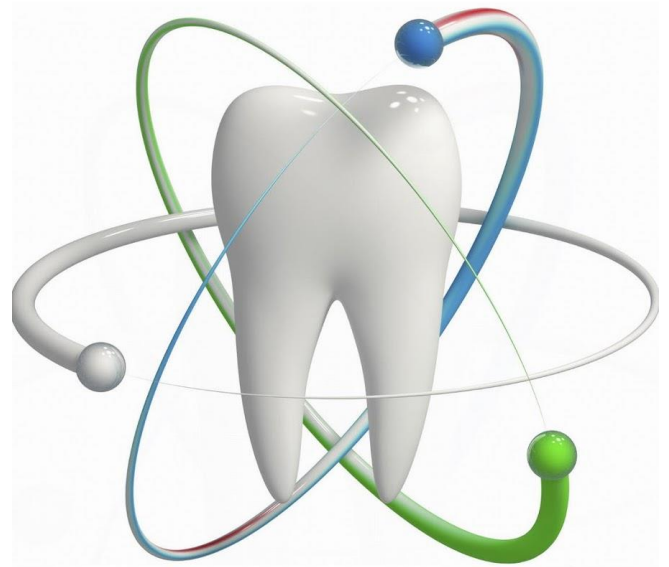
4.3. Описание производственного процесса и характеристика продукции

Данным проектом запланировано, что время работы стоматологической клиники будет с ... до Также в клинике будет действовать накопительная дисконтная система на все предоставляемые услуги для привлечения новых и удержания старых клиентов. Еще одной особенностью данной клиники будет специализация по следующим направлениям:

- общая стоматология;
- лечение кариеса молочных и постоянных зубов;
- ортопедия;
- рентген-исследование;
- хирургическая стоматология;
- детская стоматология;
- профилактические услуги;

Основные услуги включают в себя:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;



Для качественного выполнения своей работы, врач-стоматолог должен придерживаться определенных санитарно-гигиенических правил. По гигиеническим и эргономическим требованиям работать сидя рекомендуется не более ... % рабочего времени, а остальное время - стоя и перемещаясь по кабинету. Сидя выполняют манипуляции, требующие

длительных и точных движений, стоя проводят кратковременные операции, требующие значительных физических усилий.

Требования к помещению.

1. **Площадь.** Стоматологический кабинет на одного врача должен занимать площадь не менее ... кв.м. Если в кабинете устанавливается несколько кресел, то его площадь рассчитывают, исходя из дополнительного норматива, - ...кв.м на каждое кресло. При наличии у дополнительного кресла универсальной стоматологической установки площадь на него увеличивается до ... кв.м. Высота кабинета должна быть не менее ... м, а глубина при одностороннем естественном освещении не должна превышать ... м.

2. **Стены.** Стены помещения стоматологического кабинета должны быть гладкими, без щелей. Стены и потолки оштукатуриваются или затираются с добавлением в раствор ... % порошка серы для связывания сорбирующихся паров ртути в прочное соединение (сернистую ртуть), не подвергающееся десорбции, а затем окрашиваются силикатными или масляными красками.

3. **Пол.** Пол кабинета вначале покрывают плотным картоном, а сверху укладывают рулонный линолеум, который должен переходить на стены на высоту ... см. Место соединения листов линолеума, так же как и места выхода труб, должны быть зашпаклеваны и покрыты нитрокраской. Указанные меры необходимы для обеспечения эффективной санитарной обработки и уборки, исключающей возможность скопления ртути.

4. Освещение.

- естественное освещение - световой коэффициент (отношение остекленной поверхности окон к площади пола) должен составлять ...-

- искусственное освещение - обеспечиваемое люминесцентными лампами или лампами накаливания. Для общего люминесцентного освещения рекомендуется использовать лампы со спектром излучения, не искажающим цветопередачу, например, люминесцентные лампы дневного света с исправленной цветопередачей или люминесцентные лампы холодного естественного цвета. Уровень освещенности кабинета при использовании люминесцентных ламп должен составлять ... лк.

- местное освещение - создаваемая местным источником освещенность не должна превышать уровень общего освещения более чем в ... раз, чтобы не вызвать утомительной для зрения врача световой переадаптации при переводе взгляда с различно освещенных поверхностей.

5. **Наличие вытяжного шкафа.** В таком шкафу автономная механическая тяга должна обеспечивать скорость движения воздуха не менее ... м/с и удаление воздуха должно происходить из всех зон шкафа. В шкаф должна быть вмонтирована водопроводная раковина с

ловушкой для ртути. Внутри шкафа устанавливается шкафчик для хранения суточного запаса амальгамы и посуды для приготовления амальгамы, а также демеркуризационных средств.

6. **Наличие приточно-вытяжной вентиляции** с кратностью воздухообмена ... раза в час по вытяжке и ... раза в час по притоку, а также иметь форточки и фрамуги.

7. **Наличие кварцевой лампы** - производится кварцевание воздуха кабинета. Эта процедура производится обычно в перерыве между сменами или после завершения рабочего дня.

8. **Рабочие места.** В стоматологическом кабинете должны быть рабочие места для врача, медицинской сестры и санитарки. Рабочее место врача предусматривает стоматологическую установку, кресло, столик для лекарств и материалов, винтовой стул. Рабочее место медицинской сестры должно включать стол для сортировки инструментов, суховоздушный шкаф, стерилизатор для шприцев, стерильный стол и винтовой стул. Для работы санитарки должны быть стол для сортировки использованного инструментария, раковина для мойки инструментов. Кроме того, в кабинете должны быть шкаф для хранения материалов и инструментов, шкаф (А) для ядовитых и шкаф (Б) для сильнодействующих лекарственных веществ и письменный стол.

На постоянных рабочих местах, где врачи находятся свыше ...% рабочего времени или более ... ч непрерывно (стоматологические кабинеты, основные помещения), параметры микроклимата нормируются в виде следующих сочетаний:

Таблица 4. Микроклиматические параметры

Сезон	Температура, °С	Относительная влажность, %	Скорость движения воздуха м/с
Холодный и переходный (среднесуточная температура наружного воздуха +10 и ниже)
Теплый (среднесуточная температура наружного воздуха +10 и выше)

Требования к стерилизации инструментов и профилактика распространения инфекций

Комплекс универсальных мер по неспецифической профилактике распространения инфекции включает:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;

- ...;
- ...;

Схема ориентировочной основы действия по обработке медицинского инструментария:

1. Дезинфекция
2. Предстерилизационная обработка
3. Стерилизация

Таблица 5. Этапы обработки медицинского инструментария

№	Этап	Требования
1	Дезинфекция	1. Нулевая дезинфекция - промывание инструментов в дезинфицирующем растворе, удаление с их поверхности крови и других органических загрязнений. ...% раствор хлорамина - ... мин ...% раствор Лизоформин - ... мин ...% септодор -... мин 2. Основная дезинфекция - полное погружение инструментов в дезинфицирующий раствор. ...% раствор хлорамина - ... час ...% раствор Лизоформин -... мин ...% раствор септодор - ... мин ...% раствор соды - кипятить ... мин
2	Предстерилизационная обработка	Осуществляется с помощью ультразвуковой мойки, предусматривает удаление из изделий белковых, жировых, механических загрязнений и остатков лекарственных препаратов. С помощью специального оборудования с применением моющих растворов, состоящих из смеси ...% раствора перекиси водорода с ...% раствором одного из моющих средств («Астра», «Лотос» и т.д.) в течение ... мин). В случае применения моющего средства «Биолот» время обработки составляет ... мин.
3	Стерилизация	Существуют 3 вида стерилизации: 1. Паровой метод (водяной пар под избыточным давлением) оборудование: автоклав 2. Воздушный метод (сухой горячий воздух) оборудование: сухожаровых шкаф 3. Химический метод (растворы химических препаратов) оборудования: химические дезинфектанты (перекись водорода, дезоксон, аламинол и т.д.)

. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Сетевой график реализации проекта

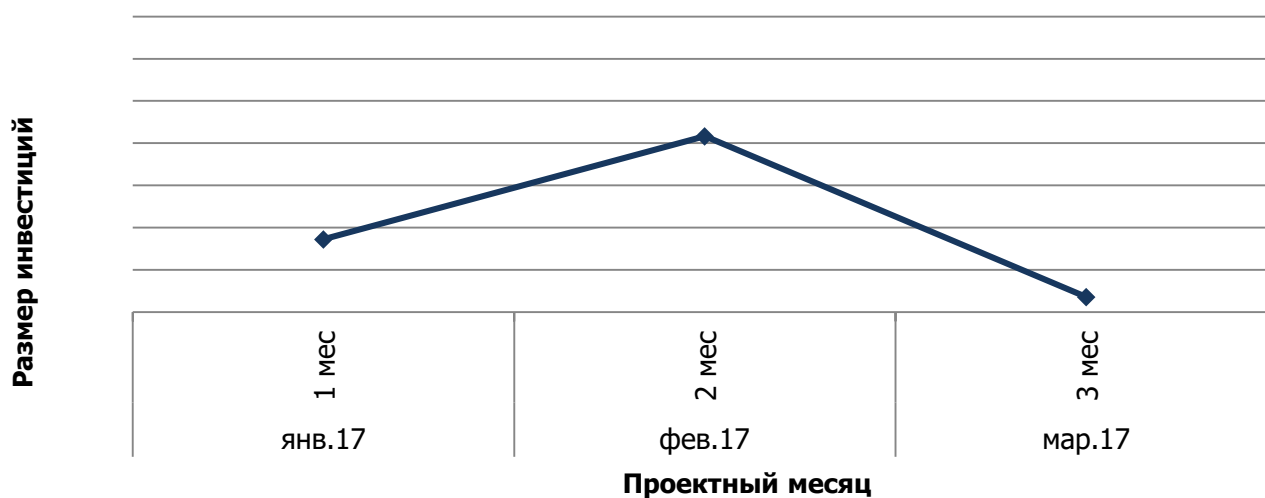
Проектный период по бизнес-плану составляет ... года. Финансирование на ... % осуществляется за счет собственных денежных средств. Начало оказания услуг по проекту запланировано с марта 2018 года.

Время, необходимое для организации обустройства клиники и поиск необходимого персонала составляет 2 месяца.

Таблица 6. Работы по проекту и график вложения средств

Месяц		Вид работ	Объем финансирования
По порядку	Календарный		
1-й месяц	Январь	<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • ... 	\$...
2-й месяц	Февраль.	<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; 	\$...
3-й месяц	Март	<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • ...; 	\$...
Всего			\$...

Рисунок 9. График реализации и финансирования по проекту

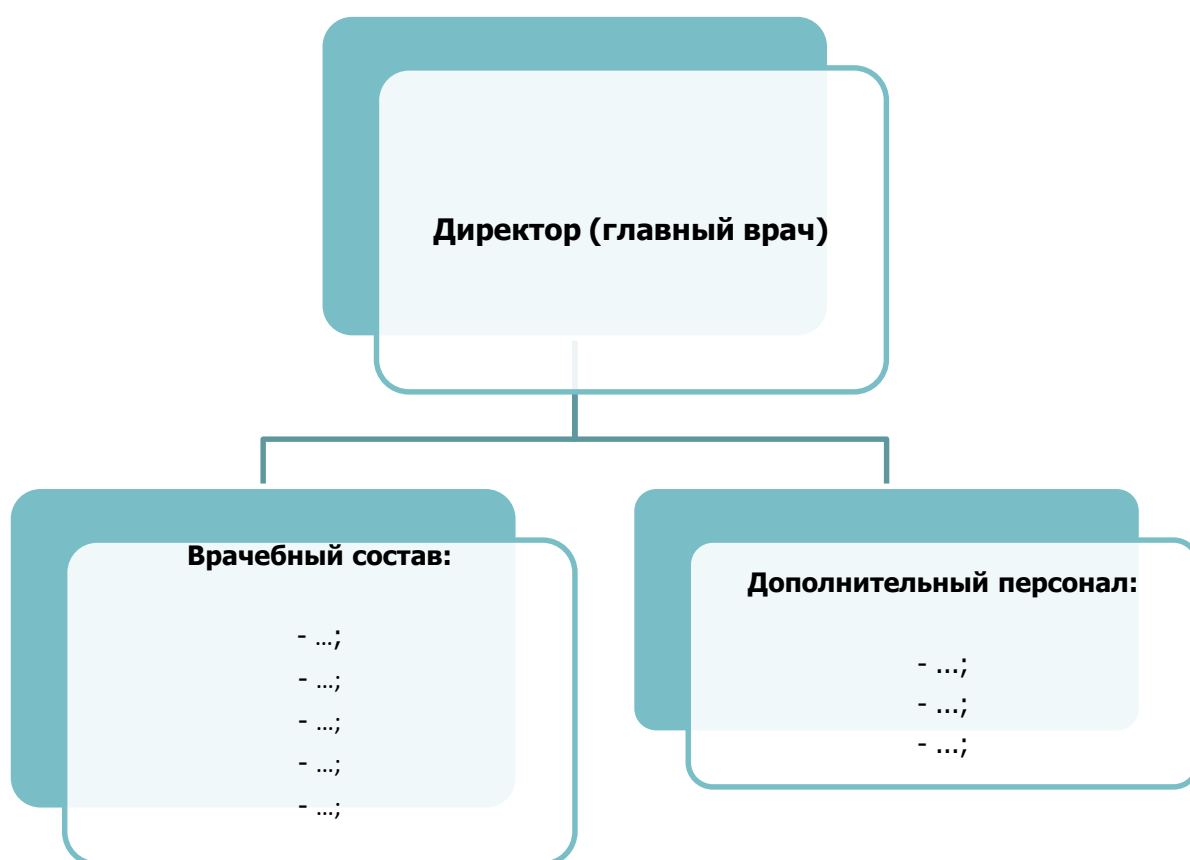


5.2. Необходимый персонал

Кадровая политика проекта ориентирована на наиболее эффективное использование персонала, с учетом сезонности производства на предприятии. Так основной концепции кадровой политики является содержание в штате минимально необходимого количества персонала для обеспечения жизнедеятельности предприятия, что позволит эффективно использовать денежные средства на оплату труд.

Органиграмма проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 10. Органиграмма проекта



5.3. Государственное регулирование отрасли. Необходимая разрешительная документация.

Чтобы открыть стоматологическую клинику, сначала нужно зарегистрировать юридическое лицо, зарегистрироваться в едином реестре стоматологов. В соответствии со статьей 8 ЗУ «Про стоматологическую деятельность», стоматолог в течение трех рабочих дней со дня изменения сведений о себе, внесенных или подлежащих внесению в Единый реестр стоматологов Украины, письменно уведомляет о них орган профессионального самоуправления стоматологов Украины, за исключением сведений, которые вносятся на основании решений этого органа.

Затем необходимо получить необходимый пакет разрешительных документов от налоговой инспекции, санитарной службы и пожарной охраны. Для этого необходимо оформить договор с пожарной охраной и разрешение санитарно-эпидемиологической станции (СЭС) на соответствие санитарным требованиям по помещению. Это стандартная процедура на пути открытия любого предприятия по оказанию услуг населению. Сотрудники СЭС и противопожарной службы проверят соответствие помещений и оборудования требованиям государственных нормативов. Представители пожарной охраны обследуют техническое состояние помещений для хранения сильнодействующих медицинских препаратов.

Если планируется использовать в лечебнице рентген (как в данном случае), то нужно сделать проект того кабинета, где он будет установлен. Эту работу выполняют специалисты, имеющие лицензию СЭС. Затем проект утверждается в СЭС. Монтаж оборудования тоже должны осуществлять специалисты, наделенные лицензией СЭС. Только после этого выдается разрешение на право использовать рентген.

При открытии стоматологии, следует обратить внимание на «Санитарные правила устройства, оборудования, эксплуатации, амбулаторно-поликлинических учреждений, стоматологического профиля, охраны труда и личной гигиены персонала», указанные в постановлении от 31.03.1983.

В пункте 2.6 Лицензионных условий осуществления хозяйственной деятельности по медицинской практике, утвержденных приказом Министерства здравоохранения Украины от ... № ..., указано, что медицинская практика осуществляется субъектами хозяйствования на основании лицензии и при условии:

- ...;
- ...;
- ...;

Документы, необходимые для оформления лицензии на медицинскую практику:

- ...;

- ...;
- ...;
-

По закону лицензия может выдаваться не позднее, чем после 45 дней со дня подачи необходимых бумаг от заявителя. Тем, кто планирует ввести в штат клиники ставку хирурга, терапевта или ортопеда (как в нашем случае), нужно будет получать лицензию отдельно на каждый вид медицинской деятельности

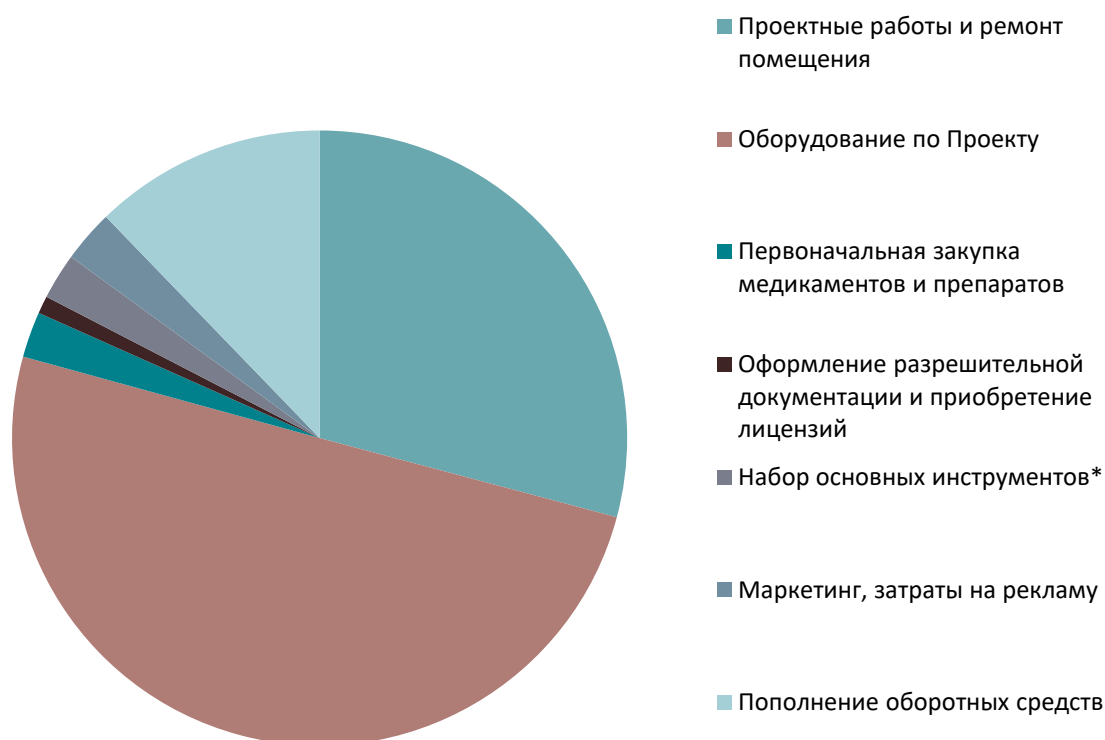
То есть, для открытия стоматологической клиники необходим следующей перечень документации:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Инвестиционный план

Реализация проекта предусматривает полное финансирование за счет собственных средств в размере \$....

Рисунок 11. Структура инвестиционных вложений



Затраты на закупку необходимого оборудования для стоматологии занимают самую большую долю (...%) в структуре инвестиционных вложений и составляют \$.... Проектные работы и разрешительная документация занимают ...% инвестиций и составляют \$.... Объем инвестиций направленный на пополнение оборотных средств - \$... или ...%, затраты на маркетинг и рекламу - \$... (...%), первоначальная закупка медикаментов - \$... (...%), набор основных инструментов – \$..... (...%), оформление разрешительной документации - \$... (...% от общего финансирования).

7. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА

7.1. Параметры бизнеса

Для организации расчетов по проекту, были приняты следующие параметры бизнеса, которые можно разделить на группы: Общие параметры, параметры работы предприятия и налогообложение

Общие параметры используются для описания основных допущений в процессе расчетов, которые влияют на финансовую часть проекта.

Таблица 7. Общие параметры по проекту

№ п/п	Параметр	Допущения
1.1	Расчетный период Проекта, лет	...
1.2	Валютный курс (доллар США / УАН)	...
1.3	Расчетная процентная ставка по кредиту, % годовых	...
1.4	Расчетная процентная ставка по депозиту, % годовых	...
1.5	Ставка дисконтирования (WACC), % годовых	...

Таблица 8. Параметры работы предприятия

№ п/п	Параметр	Допущения
2.1	Арендная плата за помещение в месяц	...
2.2	Количество рабочих часов в сутки (с 7.00 до 23.00)	...
2.3	Максимальное количество посетителей, человек в сутки	...
2.4	Максимально возможная загрузка клиники	...
2.5	Доля пользования услугами, %	...
		...
		...
		...
		...
		...
		...
		...
		...
		...
		...

Таблица 9. Параметры налогообложения

№ п/п	Параметр	Допущения
6.1	НДС, %	...
6.3	Налог на прибыль предприятий с 01.01.2017, %	...
6.4	Единый социальный взнос, %	...



В соответствии с Налоговым кодексом Украины, ст. ... (подпункт ...), операции по поставке услуг по охране здоровья заведениями, которые имеют соответствующую лицензию, освобождаются от уплаты НДС

7.2. Предпосылки для расчетов и их аргументация

Исходные данные для расчетов условно делятся на такие группы:

1) Предпосылки для расчета необходимых инвестиций

Стоимость закупки оборудования, а также мебели и инвентаря для стоматологической клиники рассчитывалась на основании существующих рыночных цен на данные товары.

Размер средств, необходимых на пополнение оборотного капитала, рассчитывался исходя из покрытия отрицательного сальдо денежного потока на протяжении ... месяцев.

Другие затраты учитывались в размере, который рассчитан на уровне фактических затрат по данным операторов рынка, а также его специалистов.

2) Предпосылки для формирования плана продаж

План продаж по стоматологической клинике был сформирован на основании опыта работы операторов данного рынка, исходя из количества пациентов в сутки, которым предоставляются услуги, а также исходя из наиболее востребованных услуг и стоимости по их оказанию.

Для расчета плана продаж, были сделаны следующие допущения в ценовой политике стоматологической клиники:

Таблица 10. Ценовая политика стоматологической клиники

	Наименование	Стоимость
1

2

3

4

	Наименование	Стоимость

5
6

7

Средний чек (после первого года работы клиники)		...

3) Предпосылки для формирования затрат по проекту

Заработная плата персонала. Размер затрат на выплату заработной платы персоналу рассчитывался исходя из необходимого количества персонала, а также размера его заработной платы. Штатное расписание по проекту представлено в п. 5.2. Размер начислений на заработную плату составляет ...%, таким образом, за ... года реализации проекта размер заработной платы персонала составит \$...размер начислений на заработную плату за тот же временной период – \$....

Затраты на маркетинг и рекламу рассчитывались исходя из размера ...% от выручки.

Затраты на административно-хозяйственные расходы рассчитывались на уровне минимальной достаточности, которая способна обеспечить работу стоматологии. Размер данных затрат был принят на уровне \$... в месяц.

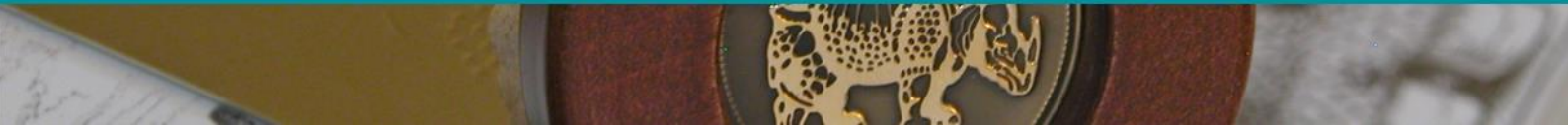
Оплата коммунальных расходов:

- \$... – в отопительный период,
- \$... – в неотопительный период

Арендная плата за помещение рассчитывалась исходя из реальной стоимости аренды помещения, находящегося по заявленному адресу в Киеве на момент осуществления расчетов по проекту и составляет \$.../1 м². Общая площадь планируемой стоматологической клиники – ... кв м, следовательно, ежемесячная стоимость аренды составляет \$

Размер затрат на пополнение медикаментов и расходных материалов учтен на уровне ... % от выручки.

4) Предпосылки для расчета амортизационных отчислений



Амортизационные отчисления – это законный метод уменьшения налогооблагаемой прибыли, а значит и выплачиваемого предприятием налога на прибыль.

Расчет амортизационных отчислений по проекту проводился на основании Налогового кодекса Украины, статьи 144 по кумулятивному методу. Для этих целей приобретаемые по проекту основные средства были сгруппированы по трём группам основных средств:

- ...;
-

7.3. Прогноз продаж по проекту

Суммарный объем поступлений денежных средств за оказанные услуги планируется на уровне \$...:

- первый проектный год – \$....
- второй проектный год – \$....
- третий проектный год – \$....
- четвертый проектный год – \$...

Общая схема доходов по проекту представлена в таблице ниже.

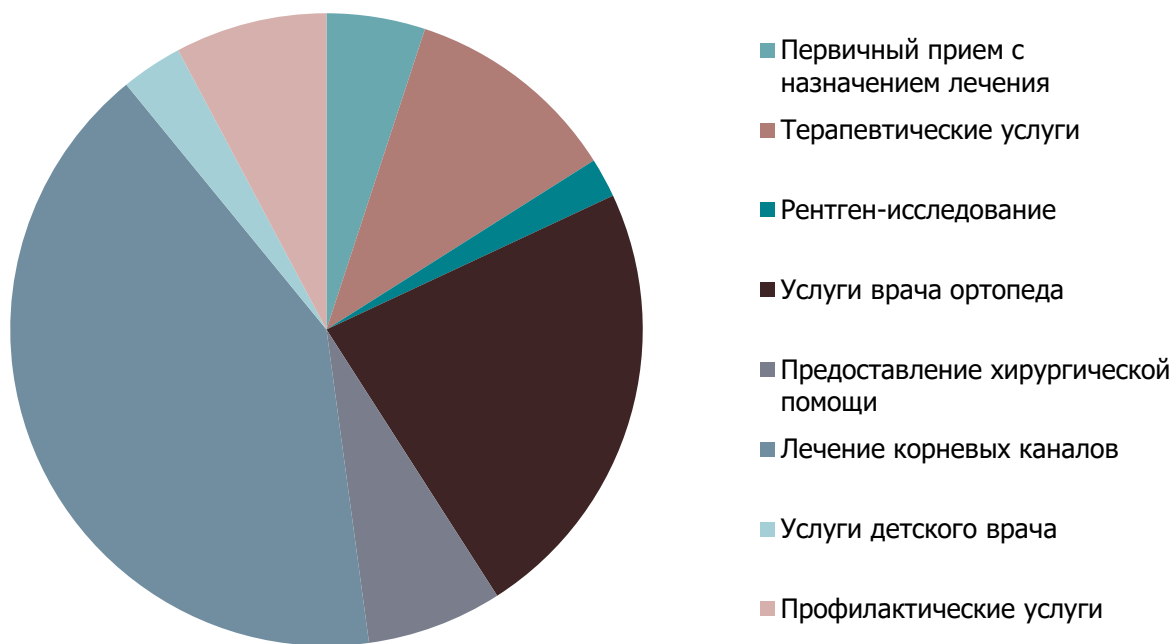
Таблица 11. Схема доходов по проекту

Реализация	1 год	2 год	3 год	4 год	ВСЕГО
	ВСЕГО	ВСЕГО	ВСЕГО	ВСЕГО	
Количество посетителей, чел. в месяц
Первичный прием с назначением лечения
Терапевтические услуги
Рентген-исследование
Услуги врача ортопеда
Предоставление хирургической помощи
Лечение корневых каналов
Услуги детского врача
Профилактические услуги
Выручка от реализации, \$
ВСЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ, доллар США

Начало функционирования стоматологической клиники – ...-ий месяц. В целом за первый год работы клиники выручка от реализации составит \$.... После формирования стабильной клиентской базы, со ...-го года, выручка от предоставляемых услуг составит более \$... в год.

На рисунке ниже представлена структура доходов предприятия за ... года. Наибольший объем выручки – ... % будет получен отлучения корневых каналов. Далее по величине доли доходов следуют услуги врача-ортопеда – ...%. Также значительную долю поступлений выручки составляют терапевтические услуги – ... %, профилактические услуги – ... %, предоставление хирургической помощи – ... %, первичный прием с назначением лечения – ... %, услуги детского врача – ... %, рентген-исследования занимают ... % от всей выручки предприятия.

Рисунок 12. Структура доходов от деятельности стоматологической клиники



7.4. Формирование прибыли по проекту

За весь прогнозируемый период показатели прибыли и затрат позволяют сформировать объем накопленной чистой прибыли. В соответствии с прогнозными расчетами, формирование прибыли и показателей эффективности по Проекту представлено ниже.

Таблица 12. Формирование прибыли по проекту

	1 год	2 год	3 год	4 год
Total Revenues (Валовая выручка)
Gross Profit
Gross profit Margin, (%) (маржа Валовой прибыли)
EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)
EBITDA Margin
EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)
Ordinary Income Margin
Net Profit / Loss (Чистая прибыль/убыток)
Return on sales, % (Рентабельность продаж, %)

В таблице показано поэтапное формирование рентабельности деятельности магазина с учетом разных факторов:

- Gross profit Margin (%) - валовая рентабельность – показывает рентабельность деятельности с учетом себестоимости.
- EBITDA Margin (%) – показывает рентабельность деятельности с учетом всех операционных затрат до начисления амортизации и выплаты налогов.
- Ordinary Income Margin (%) – показывает рентабельность деятельности стоматологии с учетом операционных расходов и амортизационных отчислений до выплаты налогов.
- Return on sales (%) – рентабельность продаж – рентабельность деятельности с учетом всех понесенных затрат.

Рисунок 13. Динамика валовой выручки и маржинальной прибыли по проекту

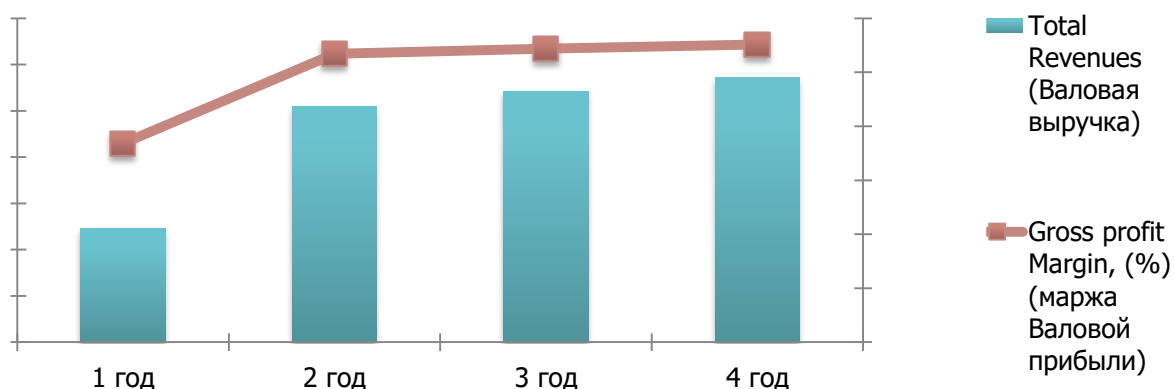
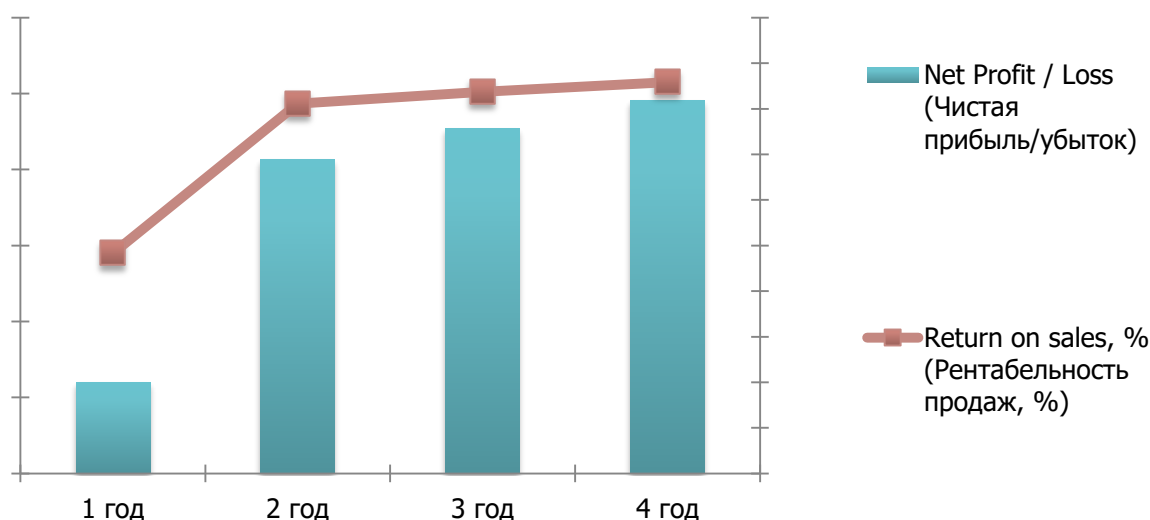


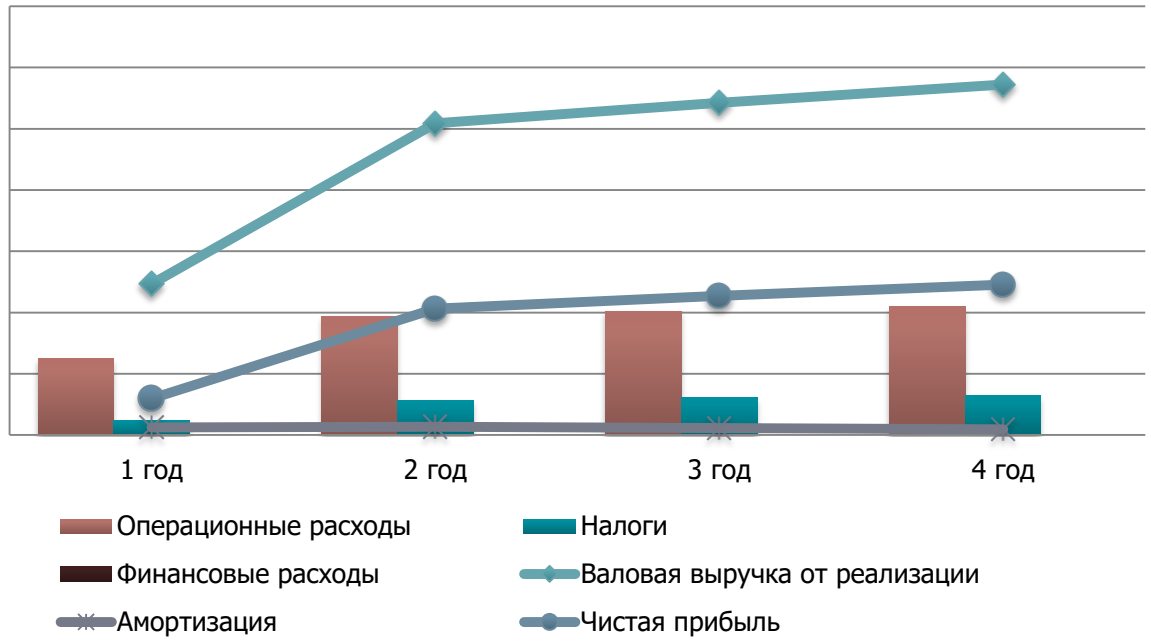
Рисунок 14. Динамика чистой прибыли и рентабельности продаж по проекту



За проектный период наблюдается возрастание рентабельности продаж, что обусловлено в первую очередь уменьшением соотношения затрат к валовой выручке и эффектом масштаба от расширения деятельности. Небольшое значение данного показателя в первом году, обусловлено меньшим уровнем валового дохода, а его стремительное возрастание указывает на эффективность использования инвестиционных средств в процессе реализации проекта.

При этом соотношение между выручкой, операционными расходами и чистым доходом выглядит следующим образом:

Рисунок 15. Формирование прибыли по проекту



7.5. Прогноз движения денежных потоков

В процессе реализации данного Проекта ожидается увеличение денежных потоков.

Поступления

Поступления по проекту состоят из следующих статей:

- 1) Поступления от оказания стоматологических услуг.
- 2) Поступления собственных средств.

Начало поступлений от оказания стоматологических услуг планируются с ...-го месяца реализации проекта. Поступление денежных средств выглядит следующим образом:

1 год	\$...
2 год	\$...
3 год	\$...
4 год	\$...

Проект полностью финансируется за счет собственных средств. Собственные средства в размере \$... будут направлены на проведение проектных, строительных и монтажных работ, покупку необходимого стоматологического и офисного оборудования, первоначальную закупку инструментов и медикаментов, оформления разрешительной документации и рекламу. Денежные средства будут вложены по такому графику.

1 месяц	\$...
2 месяц	\$...
3 месяц	\$...

Платежи

Платежи по запуску комбикормового завода состоят из:

- 1) операционных расходов.
- 2) капитальных расходов (CAPEX).
- 3) платежей в бюджет.

Сумма операционных расходов по Проекту составляет \$... и представлена такими статьями:

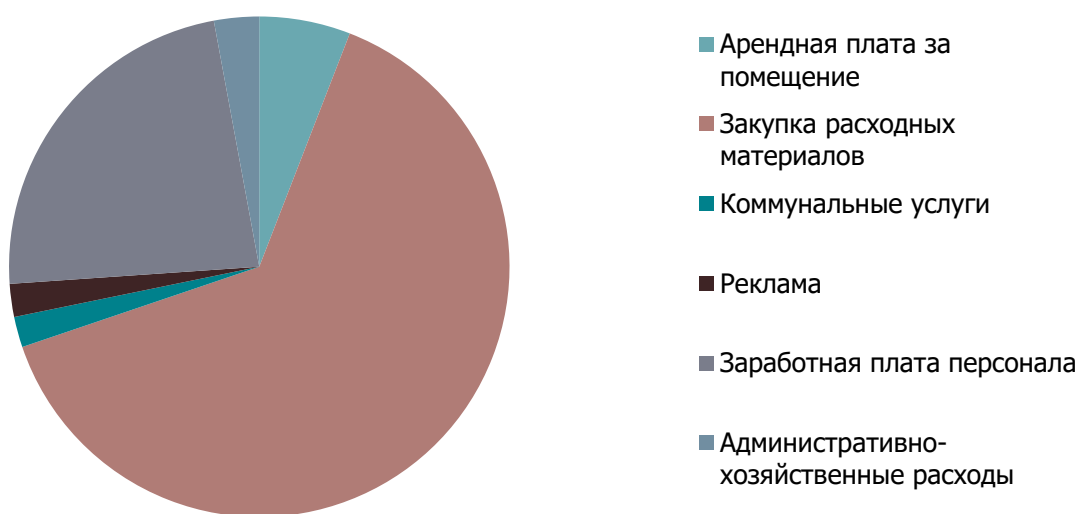
Таблица 13. Схема операционных расходов по проекту

Расходы по Проекту	Всего за 4 года	Удельный вес в общих расходах	Удельный вес в чистом валовом доходе
Арендная плата за помещение
Закупка расходных материалов
Коммунальные услуги
Реклама
Заработная плата персонала

Расходы по Проекту	Всего за 4 года	Удельный вес в общих расходах	Удельный вес в чистом валовом доходе
Административно-хозяйственные расходы
Всего операционных расходов

Прогнозная структура операционных расходов выглядит следующим образом:

Рисунок 16. Схема операционных расходов



Суммарная величина капитальных расходов (CAPEX) составит: \$..., из них:

- Проектные работы и ремонт помещения \$...
- Стоматологическое оборудование для клиники \$...
- Набор основных инструментов \$...
- Офисное оборудование \$...
- Первоначальная закупка медикаментов \$...
- Оформление разрешительной документации \$...
- Маркетинг \$...

Платежи в бюджет за 4 года	
Налог на прибыль	...
Единый социальный взнос	...
НДС	...

7.6. Точка безубыточности по проекту

Для обеспечения безубыточного объема производства, то есть объема, при котором величина расходов на продажи равна величине доходов, а прибыль равна 0, стоматология должна обслуживать следующие кол-во клиентов:

- Первый год (10 месяца работы) –... человек, или в стоимостном выражении получать \$
- Второй год – ... человек или в стоимостном выражении получать \$...
- Третий год – ...человека, или в стоимостном выражении получать \$
- Четвертый – ... человек, или в стоимостном выражении получать \$...

Минимальная стоимость средней услуги для получения 0 прибыли по проекту, то есть работы в точке безубыточности должна составлять:

- Первый год – \$...
- Второй год – \$...
- Третий год – \$...
- Четвертый – \$...

Запас финансовой прочности – величина, на которую плановый объем реализации будет превышать точку безубыточности – составит:

- Первый год – ...%
- Второй год – ...%.
- Третий год – ...%.
- Четвертый год – ...%.

То есть, по мере популяризации стоматологических клиник на рынке медицинских услуг Украины, риски выхода предприятия на убытки приобретают вероятность равную нулю.

Рисунок 17. График безубыточности за 1-ый год

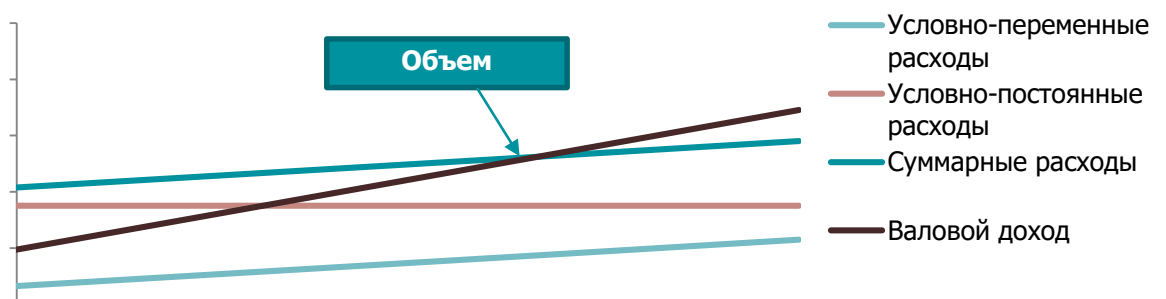


Рисунок 18. График безубыточности за 2-ой год

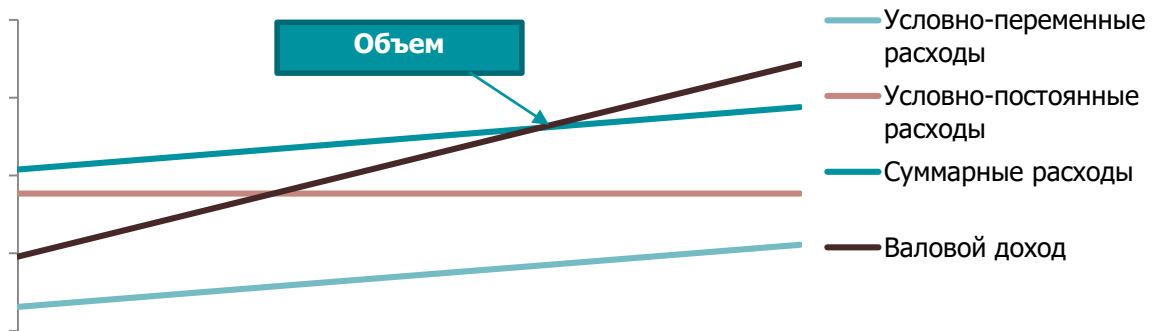


Рисунок 19. График безубыточности за 3-ий год

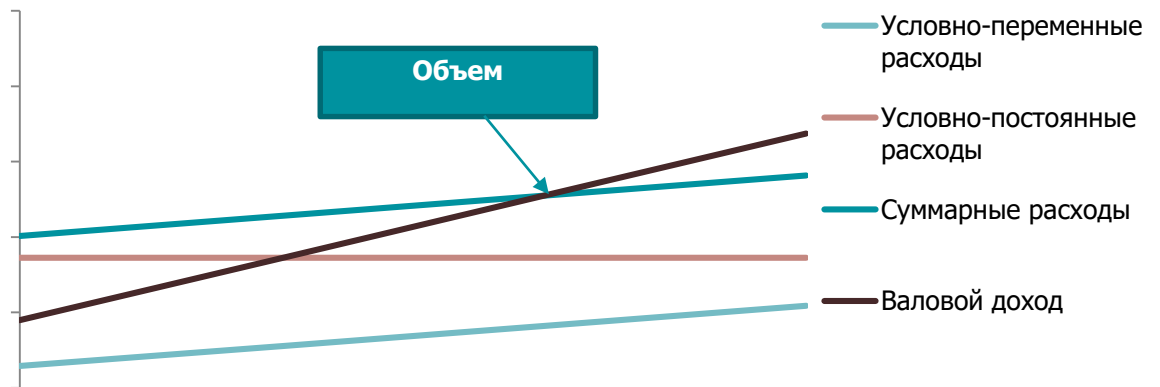
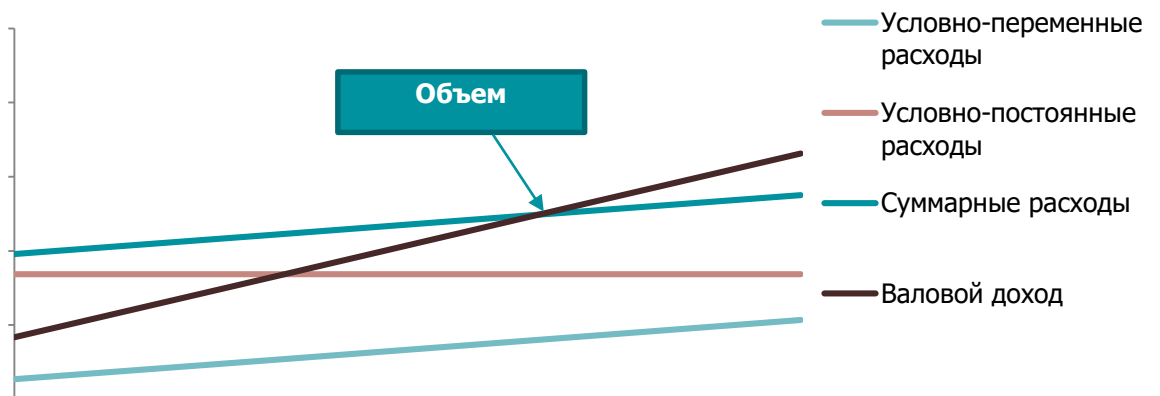


Рисунок 20. . График безубыточности за 4-ый год



АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Показатели инвестиционной привлекательности

Расчет ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования – это ставка, которую покупатель или инвестор ожидает получить от вложения своих средств в проект.

В расчетах была использована модель определения нормы дисконта методом средневзвешенной стоимости капитала. Согласно данной модели, ставка дисконта (WACC – Weighted Average Cost of Capital) определяется следующим образом:

$$WACC = kd * (1 - tc) * wd + ks * ws$$

где:

Kd – стоимость привлеченного заемного капитала, компании, согласно стоимости привлечения кредитных средств – ...%

Wd – доля заемного капитала в структуре капитала предприятия – ...%

Ks – стоимость привлеченного собственного капитала (в расчете принималась средняя ставка по депозиту) – ... %

Ws – доля собственного капитала в структуре капитала предприятия – ... %

Таким образом, норма дисконта методом WACC в период реализации Проекта для компании составит – ... %,

$$WACC = \dots \%$$

При данном уровне дисконта были получены следующие показатели, характеризующие эффективность реализации проекта:

Таблица 14. Показатели эффективности проекта

Показатель	Величина измерения	Значение
Дисконтированный период окупаемости (Discount payback period)-DPP	месяцев	...
Проектный периода (Project period) PP	месяцев	...
Чистая текущая стоимость Проекта (Net Present Value) - NPV	USD	...
Внутренняя ставка дохода (Internal rate of return)- IRR	%	...
Индекс прибыльности вложений (Profitability index)- PI	ед.	...
Рентабельность продаж (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	...
Рентабельность инвестиций (Return on investment) - ROI	%	...

Показатели эффективности Проекта характеризуются следующим образом:

Чистая текущая стоимость Проекта (NPV)

Данный показатель, согласно данным Таблицы больше «0». Полученная сумма показателя чистой приведенной стоимости подтверждает прибыльность Проекта и свидетельствует о том, что все приведенные к сегодняшней стоимости денежные поступления превышают вложенные в проект денежные средства на величину \$..., что свидетельствует о высокой эффективности осуществляемых инвестиций.

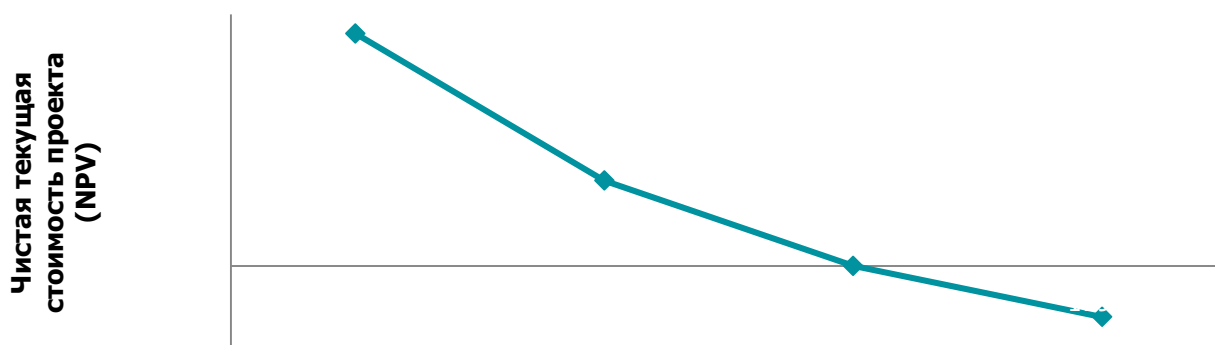
Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными поступлениями и выплатами, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные поступления окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные выплаты, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их стоимости во времени и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Ее также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора за проектный период от вложения инвестиций в реализацию текущего проекта.

Внутренняя ставка доходности Проекта (IRR)

Внутренняя ставка дохода (средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом) равна ... %.

При данной ставке настоящая стоимость денежных потоков по проекту равна настоящей стоимости затрат по проекту. Внутренняя ставка доходности определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным.

Рисунок 21. Внутренняя ставка доходности.



Таким образом, при нулевой отдаче на вложенный капитал внутренняя доходность Проекта выше планируемой ставки дисконтирования денежных потоков, величина которой находится на уровне ...%.

Дисконтированный период окупаемости проекта

Дисконтированный период окупаемости проекта составляет ...месяцев (...года), Это означает, что чуть более чем за один год проект полностью окупиться с учетом фактора дисконта.

Рисунок 22. Дисконтированный период окупаемости проекта



Показатели прибыльности вложений

По данному Проекту индекс прибыльности вложений составляет ..., что обозначает следующее: каждая потраченная компанией денежная единица принесет ей в ходе реализации проекта ... единицы денежных поступлений.

Рентабельность инвестиций показывает величину чистой прибыли, полученной вследствие вложения инвестиционных средств в проект и составляет по проекту ...%.

Рентабельность продаж используется для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованных услуг, но и за изменениями в политике ценообразования предприятия и характеризует операционную эффективность компании. Величина данного показателя составляет ...%. Это говорит о том, что доля чистой прибыли в валовом доходе составляет ...%.

8.2. Сценарии развития проекта

В ходе реализации проекта возможно отклонение плановых показателей, заложенных в проекте, от полученных, исходя из этого, для определения возможных рисков реализации проекта было рассмотрено два сценария развития проекта:

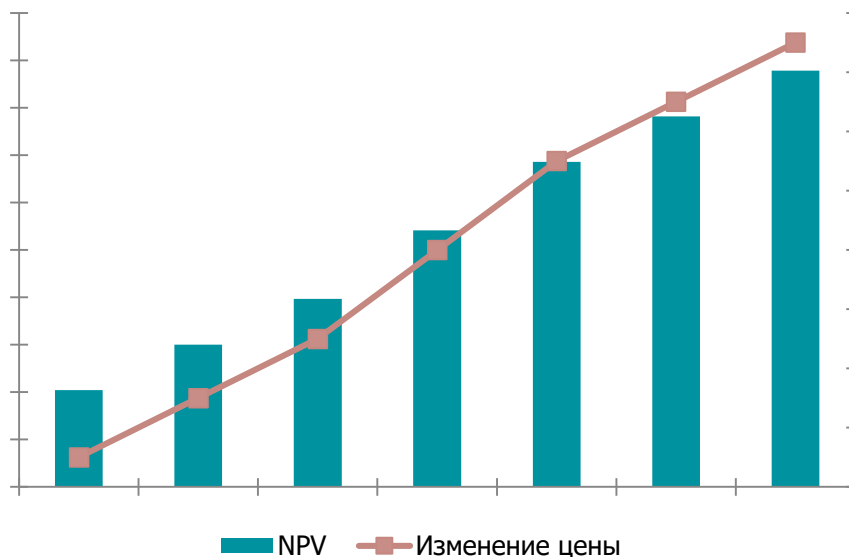
- 1) Сценарий изменения цен на услуги:

Таблица 15. Чувствительность проекта к изменению цены на услуги

Показатели	-35,0%	-25,0%	-15,0%	Базовая цена	15,0%	25,0%	35,0%
NPV
IRR
PI
DPP, лет

При этом, корреляция между ценами на предоставляемые услуги по Проекту и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 23. Корреляция NPV и изменения цены



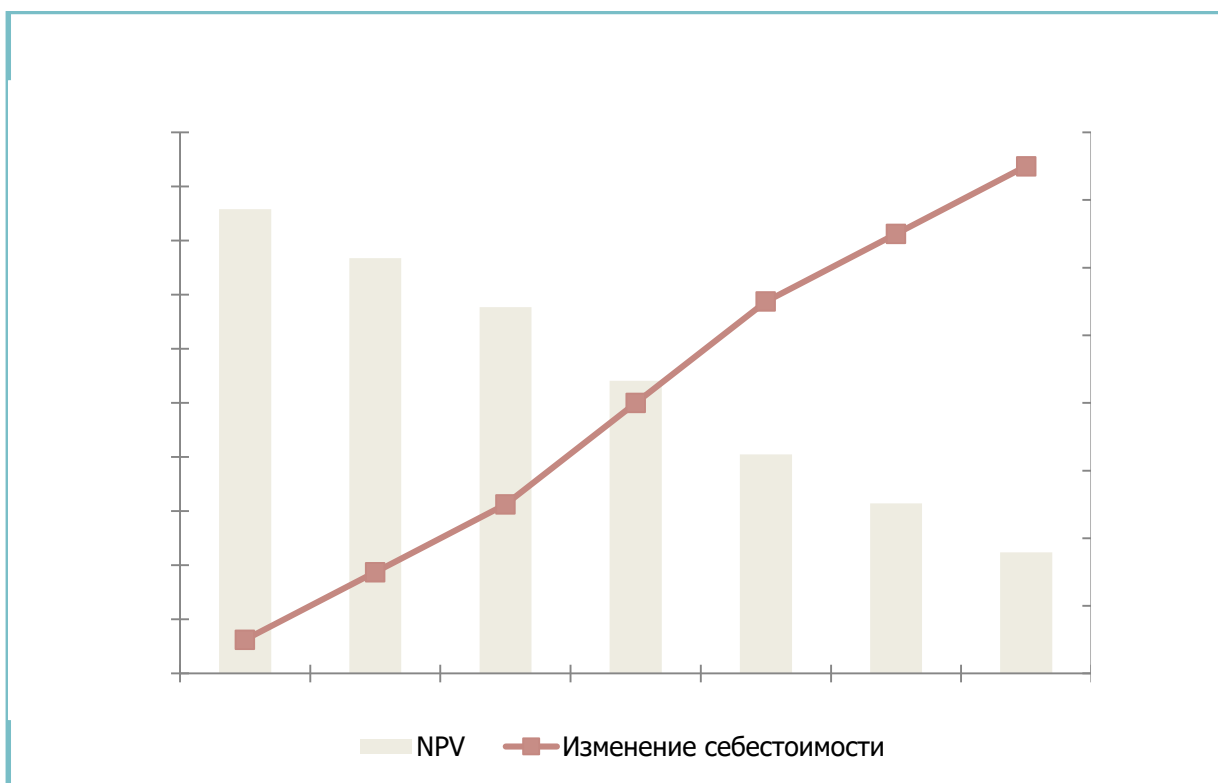
2) Сценарий изменения себестоимости на предоставляемые услуги

Таблица 16. Чувствительность проекта к изменению себестоимости предоставляемых услуг

Показатели	-35%	-25%	-15%	Базовая себестоимость	15%	25%	35%
NPV
IRR
PI
DPP, лет

При этом, корреляция между величиной себестоимости при предоставлении услуг по Проекту и NPV Проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 24. Корреляция NPV и изменения себестоимости



. АНАЛИЗ РИСКОВ

9.1. Факторный анализ рисков проекта

Риск упущенной финансовой выгоды и потребительские риски

...

Риск внедрения

Риск внедрения связан с тем, что в ходе реализации проекта либо осуществления стратегии данного предприятия не будет достигнуто конечных запланированных результатов:

– ...;

– ...;

– ...;

–

....

Регуляторный риск

...

Бюрократические и административные риски

...

Финансовые риски

К данной категории рисков относятся риски, которые могут повлечь за собой возможность невозврата привлеченных инвестиций в планируемые сроки и при плановой внутренней ставке дохода по проекту. Кроме того, к финансовым рискам относятся:

• ...;

• ...;

• ...

...

9.2. Стратегия снижения рисков

Для предупреждения рисков могут быть приняты решения по применению следующих мероприятий:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
-

9.3. SWOT-анализ

Таблица 17. SWOT-анализ по проекту

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...; ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...
Возможности (O)	Внешние угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...; ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...; ▪ ...; ▪

. ВЫВОДЫ

Целью проекта является создание и развитие стоматологической клиники, путем налаживания процесса оказания стоматологических услуг и создания эффективной организационной структуры клиники.

Стоимость реализации проекта составляет \$.... Проект будет финансироваться на 100% за счет собственных средств.

Проект является прибыльным и эффективным для внедрения, что подтверждают не только показатели прибыльности и рентабельности, но и показатели инвестиционной привлекательности. Так:

- валовый доход за ... проектных года составит \$....
- уровень чистой прибыли за ... проектных года составит \$....
- совокупный денежный поток за ... проектных года составит \$....

Ставка дисконтирования проекта составляет ... %, при ней достигаются такие показатели инвестиционной привлекательности:

- Чистая текущая стоимость проекта – \$....
- Внутренняя ставка доходности **на уровне** ... %, является выше ставки дисконтирования в 18 раз, что обосновывает прибыльность реализации проекта для инвестора.
- Дисконтированный период окупаемости ... **года**.

Рисунок 25. Показатели прибыльности по проекту

