

**УДК 339.13**

**Федорова, А.А.**

**Студент**

**Куминова М.В**

**Студент**

**Козлова Л.С., к.м.н.**

**Преподаватель дисциплины: «Экономика организации»**

**Научный руководитель: Козлова Л.С., к.м.н.**

**Медицинский колледж МК ЖТ ИРГУПС, г. Иркутск**

**Fedorova, A.A.**

**Student**

**Kuminova M.V**

**Student**

**Kozlova L.S., Ph.D.**

**Lecturer of the discipline: "Economics of the organization"**

**Scientific adviser: Kozlova L.S., Ph.D.**

**Medical College MK ZhT IRGUPS, Irkutsk**

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ РЕАЛИЗУЕМОСТИ  
СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ  
СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ Г.ИРКУТСК**

**ASSESSMENT OF THE FINANCIAL FEASIBILITY OF THE DENTAL  
BUSINESS ON THE EXAMPLE OF THE DENTAL CLINIC IN  
IRKUTSK**

**Аннотация:** в статье представлены результаты исследования рынка стоматологических услуг в г. Иркутске и обосновывается целесообразность развития стоматологического бизнеса. Охарактеризована совокупность факторов, результаты взаимосвязи и взаимодействия которых обеспечивают инвестиционную привлекательность создания стоматологической клиники.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, финансовая реализуемость, инвестиционный проект, инвестиционная привлекательность.

*Abstract: the article presents the results of a study of the dental services market in Irkutsk and substantiates the feasibility of developing the dental business. A set of factors is characterized, the results of the relationship and interaction of which provide investment attractiveness for the creation of a dental clinic.*

*Key words: economic efficiency, financial feasibility, investment project, investment attractiveness.*

Стоматологические услуги всегда пользуются устойчивым спросом со стороны потребителей, и стоматологический бизнес является одним из самых надежных и инвестиционно-привлекательных видов бизнеса. Однако следует учитывать существование определенной специфики создания нового предприятия в этом сегменте в муниципальном образовании.

В условиях активно развивающегося рынка стоматологических услуг при проектировании новой клиники для наиболее эффективного управления необходимо построение клиентоориентированных бизнес-процессов. На входе в бизнес-процесс формулируются требования потребителей, а на выходе измеряется удовлетворенность потребителей, которая оценивается по важным для них показателям. Такие показатели называются ключевыми факторами успеха. Для стоматологической клиники характерны следующие ключевые факторы успеха: справедливая цена, высокопрофессиональный обслуживающий персонал, активный маркетинг. При системном подходе бизнес-процесс делится на определенные бизнес-процедуры, под каждую из которых подбирается обслуживающий персонал, выполняющий определенные функции.

Наши исследования показывают, что в настоящее время на рынке платных стоматологических услуг в г. Иркутске функционирует более 100 частных стоматологических клиник. Анализ факторов развития стоматологической отрасли за 5 последних лет показывает, что емкость рынка почти вдвое больше.

Выявлено, что большая часть клиник ориентирована на предоставление не только классических видов стоматологических услуг (таблица 1).

Таблица 1 Количество клиник по предоставлению видов стоматологических услуг в г. Иркутск

Виды стоматологических услуг	Количество клиник
1. Ортодонтия (брекеты)	41
2. Протезирование зубов	75

3. Имплантация зубов	75
4. Пародонтология	72
5. Отбеливание зубов	48
6. Профессиональная гигиена	101
7. Детская стоматология	58
8. Лечение зубов	102
9. Хирургическая стоматология	83
10. Круглосуточная стоматология (лечение, удаление)	1
11. Виниры	64

Анализ показывает, что ситуация на рынке стоматологических услуг характеризуется относительно высоким уровнем конкуренции, показателем которой являются тенденция к снижению темпов прироста числа стоматологических фирм. Однако создание новых клиник с широким спектром высококачественных стоматологических услуг – объективная необходимость. Так, в проектируемой нами стоматологической клинике планируется предоставление широкого выбора следующих стоматологических услуг в соответствии с уровнем доходов обслуживаемого населения: терапевтическая стоматология, терапевтическая пародонтология, хирургия, ортопедическое лечение дефектов зубного ряда, подготовка к протезированию, имплантология, ортодонтия, эстетическая стоматология.

Источниками средств на реализацию проекта создания стоматологической клиники являются собственные средства частного инвестора. Для открытия стоматологической клиники понадобится минимум 6 млн. 180 тыс. руб. Объем инвестиционных вложений по проекту отражен в таблице 2. Данный перечень расходов приблизительный, включает основные статьи расходов. Он, может изменяться в зависимости от общей задумки, целей, финансовых возможностей владельца бизнеса, потребностей клиники.

Таблица 2 Потребность в инвестициях, тыс. руб.

Наименование показателей	Всего
– Регистрация ООО, получение лицензии, разрешений;	100
– Дизайн, интерьер помещения;	60

– Арендная плата;	200
– Ремонтные работы;	450
– Закупка медицинского оборудования;	5000
– Наружная и прочая реклама;	250
– Непредвиденные расходы;	20
Итого	6080

Для составления сметы затрат на производство и реализацию услуг определена сумма затрат на расходные материалы и инструменты (терапевтические, лечебные материалы, слепочная масса, гипс), вспомогательные и дезинфицирующие материалы, электроэнергию, заработную плату, амортизацию и прочие расходы. Определение калькуляционной себестоимости продукции представлено в таблице 3.

Таблица 3 - Себестоимость предоставления стоматологических услуг (в квартал)

Элементы затрат	Сумма затрат, тыс. руб.
1. Расходные материалы	536
2. Вспомогательные и дезинфицирующие материалы	301
3. Электроэнергия	312,1

Продолжение таблицы 3

4. Оплата труда	800
5. Амортизация	607
6. Прочие расходы	400
Всего	2956,1

На основе статистических данных разработана программа деятельности организации по оказанию стоматологических услуг. Расчеты показывают получение выручки от реализации услуг ежегодно в объеме более 15 млн руб.

Для оценки эффективности деятельности клиники по предоставлению стоматологических услуг произведен расчет чистой прибыли по проекту. Именно этот показатель является основным источником увеличения собственного капитала и дает наилучшее представление об эффективности функционирования, является важнейшим финансовым показателем (таблица 4).

Таблица 4 - Финансовые результаты деятельности клиники, тыс. руб.

Показатели	1-й год				
	Всего	по кварталам			
		1	2	3	4
1. Выручка от реализации услуг	15818,5	3842,9	3919,7	3988,1	4067,8
2. Затраты от реализации услуг	12219,8	2956,1	3015,2	3075,5	3137,0
3. Финансовый результат (прибыль)	3598,7	886,8	844,2	912,6	930,8
4. Единый налог	539,8	x	x	x	x
5. Чистая прибыль	3058,9	886,8	844,2	912,6	930,8

Как следует из значений показателей таблицы 4, чистая прибыль в первый год реализации проекта составит 3058,9 тыс. руб., рентабельность оказания услуг - 29,4 %. Условием успеха инвестиционного проекта служит неотрицательное значение общего сальдо денежного потока, которое определяется суммированием итоговых величин сальдо производственно-сбытовой, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Оценка финансовой состоятельности инвестиционного проекта базируется на планировании движения денежных средств.

В таблице 5 строка «Общее сальдо нарастающим итогом» дает окончательную оценку финансовой осуществимости проекта.

Таблица 5 - План денежных поступлений и выплат по проекту, тыс. руб.

Наименование показателей	Год				
	1	2	3	4	5
Денежные поступления	15818,5	17400,3	19140,4	20671,6	22325,3
Денежные выплаты	12219,8	13441,8	14517,2	15678,6	16932,8
Сальдо потока от деятельности по оказанию услуг	3598,7	3958,5	4623,2	4993,0	5392,5
Общее сальдо потока нарастающим итогом	3598,7	7557,2	12550,2	17543,2	22935,7

На основании расчетов, по данным таблицы 5, значение накопленного сальдо денежного потока составит свыше 22 млн. руб. и является положительным, что свидетельствует о финансовой реализуемости данного проекта.

Таким образом, результаты технико-экономического обоснования инвестиционного предложения по созданию стоматологической клиники позволяют сделать вывод о инвестиционной привлекательности и экономической эффективности проекта. Политика инвестора, ориентирующаяся на высокий уровень технического оснащения высококласным оборудованием, на привлечение высококвалифицированных врачей и создание устойчивых потоков пациентов сделает клинику востребованным динамично развивающимся частным учреждением здравоохранения в городе.

### **Использованные источники:**

1. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. - 272с.
2. Вялков А.И. Медико-экономический анализ эффективности медицинских технологий / Экономист лечебного учреждения. – 2013, – №12. – С. 19–20.
3. Гомонко Э. А. Управление затратами на предприятии: учебник / Э. А. Гомонко, Т. Ф. Тарасова. - М.: КНОРУС, 2010. - 320с.
4. Копасое Е.А. Управление деятельностью и развитием коммерческих стоматологических клиник: Автореф. канд. мед. наук. Новосибирск. 2004. 27 с.
5. Мчелидзе Т.Ш. Коммерческая стоматология в условиях рыночной экономики. СПб., 2003.
6. Четошников Л.А. Проблемы приложения аналитических критериев эффективности инвестиций в инвестиционной сфере / Вестник Алтайского государственного аграрного университета, – 2006. – №3 (23). – С.87–89.