**Государственное профессиональное образовательное учреждение**

**Ярославской области  
Ярославский градостроительный колледж**

**Курсовая работа**

по дисциплине

**«Экономика организации»**

**21.02.05 «Земельно-имущественные отношения»**

по программе **базовой** подготовки

**на тему: «Бизнес-план медико-психологического центра»**

Студента группы: Плешанова Н.А

Руководитель: преподаватель Сафронова Л.Н

Итоговая оценка курсовой работы\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023г.

Ярославль 2023

**Государственное профессиональное образовательное учреждение Ярославской области  
Ярославский градостроительный колледж**

Специальность: Земельно-имущественные отношения

Курс: 2

Дисциплина:Экономика организации

ЗАДАНИЕ  
на курсовую работу

Студенту группы ЗИ-1-21 Плешанова Н.А

Тема курсовой работы «Бизнес- план медико-психологического центра»

**Состав курсовой работы:**

1. **Введение**

|  |
| --- |
| 1. **Основная часть**   Раздел 1. Возможности фирмы (резюме) |
| Раздел 2.Правовое обеспечение деятельности фирмы |
| Раздел 3. Описание продукции (услуг) |
| Раздел 4. Выход на рынок. План маркетинга |
| Раздел 5. План производства  Раздел 6. Оценка рисков и их страхование |
| Раздел 7. Инвестиционный план |
| Раздел 8. Организационный план |
| Раздел 9. Расчет себестоимости производства |
| Раздел 10. Расчет чистой прибыли и налогов |
| Раздел 11. Расчет показателей рентабельности и срока окупаемости |
| 1. **Заключение.** |

Дата выдачи задания «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_202\_г.

Дата сдачи «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_202\_г.

Руководитель курсовой работы Сафронова Л.Н. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель кафедры Сафронова Л.Н. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Отзыв** **на курсовую работу**

Тема курсовой работы: Бизнес план Медико-психологического центра

Студента Плешанова Н.А

Специальности «Земельно-имущественные отношения »

Группы Зи-1-21

1. Объем курсовой работы:
2. Количество страниц курсовой работы\_\_\_\_стр.
3. Приложение\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.Краткое описание курсовой работы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.Положительные стороны курсовой работы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.Отрицательные стороны курсовой работы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Общие выводы и предложения по курсовой работе\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Допустить / доработать и допустить / не допускать к защите курсовой работы

**Оценка курсовой работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023г.**

**Оценка защиты курсовой работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023г.**

**Итоговая оценка курсовой работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023г.**

**Руководитель курсовой работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Введение**

**Актуальность:** В эпоху современности, быстрого прогресса и развития общества все больше людей стали обращаться за помощью к специалистам психологической, психиатрической сферы с жалобами на ухудшение качества жизни: повышенным тревожным фоном, нарушением когнитивных функций, координации, в некоторых случаях даже на мысли суицидальных наклонностей. В сложных ситуациях, таких как: развод родителей, смерть близкого/родного человека, попадание в зону природных, техногенных, военных катастроф и др., психология, как наука познания внутреннего мира человека, помогает человеку с этим справиться, предлагая ему курс психотерапии и медикаментозной терапии.

Значимость этой темы состоит в увеличении оказания медицинской и психологической помощи населению г.Ярославля

**Задачи:**

1. Разработка правовой основы организации
2. Рассмотреть основные понятия бизнес-планирования, цели и задачи разработки бизнес-плана
3. Определить место и роль планирования в развитии организации
4. Изучить основные методы планирования
5. Проанализировать этапы и принципы регулирования бизнес-планирования
6. Составить финансовый план

**Цель:** выполнения курсовой работы по учебной дисциплине «Экономика организация» является - систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений, углубление теоретических знаний в соответствии заданной темой, формирования профессиональных компетенций для решения практических вопросов, развитию творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности.

**Раздел 2. Правовое обеспечение деятельности фирмы[[1]](#footnote-1)**

1. Полная характеристика организации: ООО Центр медико-психологической помощи детям и взрослым «Здоровье», Юр.адрес: 150044, г.Ярославль, ул. Пианерская 19.

Документы, необходимые для регистрации общества с ограниченной ответственностью:

1. подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме, утвержденной уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти
2. решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством Российской Федерации
3. учредительный документ юридического лица
4. документ об уплате государственной пошлины

Общество с ограниченной ответственностью - это учреждённое одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное товарищество, уставной капитал которого разделён на доли. При этом участники общества или учредители не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей или акций в уставном капитале общества, но только до тех пор, пока общество не находится в стадии банкротства.

**Преимуществами данной организационной формы являются:**

* + - Невысокая личная материальная ответственность. В случае банкротства или других финансовых проблем, учредитель ООО несет имущественную ответственность только в размере доли в уставном капитале.
    - Возможность вложить в уставный капитал не только финансовые средства, но и другие материальные и не материальные ценности.
    - Предприятие можно легко приобрести, продать и переоформить на другое лицо.
* Возможность вложить в уставный капитал не только финансовые средства, но и другие материальные и не материальные ценности.
* Предприятие можно легко приобрести, продать и переоформить на другое лицо.
* Высокая привлекательность для инвесторов, которые могут войти в бизнес и стать соучредителями.
* При убытках нет необходимости платить налоги.
* Широкий спектр возможных видов деятельности.
* Недостатками данной организационной формы являются: Для открытия необходимо большее количество документов, а также печать и счет в банке.
* Необходим строгий бухгалтерский учет.
* Высокие штрафы и ответственность затрагивают директора и главного бухгалтера.
* Количество участников только до 50 человек.

**Как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью?**[[2]](#footnote-2)

У процедуры регистрации шесть этапов:

1. Проведение собрания участников об учреждении ООО.
2. Подписание договора между учредителями.
3. Выбор типового или подготовка индивидуального устава общества.
4. Сбор пакета документов, необходимых для регистрации.
5. Подача документов одним из способов, предусмотренных законом № 129-ФЗ: лично, по почте, с помощью электронных сервисов на сайте ФНС или портале Госуслуг.
6. Получение документов о регистрации или отказа.

2.учредительные документы организации – Устав

3.состав учредителей с указанием доли каждого в уставном капитале

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ФИО | Доля в % | Стоимость в рублях |
| Плешанов Никита Алексеевич | 20 | 20000 |
| Плешанова Татьяна Сергеевна | 20 | 20000 |
| Скубченко Елена Николаевна | 20 | 20000 |
| Васюхин Максим Геннадьевич | 20 | 20000 |
| Васюхина Светлана Сергеевна | 20 | 20000 |

4.основные и вспомогательные цели и задачи предприятия;

**Основные:**

- Поддержание функционирования организации

- Увеличение получаемой прибыли

- Создание рабочих мест для населения

- Удержание позиций на рынке

**Вспомогательные:**

- Поиск инвесторов, организаций для сотрудничества

- Улучшение качества проводимых услуг

- Расширение организации через открытие новых отделений в других районах города

5.вид предпринимательской деятельности – коммерческая организация

### 6. Предлагаемые нами услуги могут быть охарактеризованы как частные, платные, длительные, качественные, конфиденциальные.

Директор

Уборщик

Зам.директора

Бухгалтер-кассир

Главный бухгалтер

Психолог (детский)

Психолог (взрослый)

Невролог

Гастроэнтеролог

Эндокринолог

Системный администратор

Оператор

Психиатр

**Раздел 3. Виды товаров (услуг)[[3]](#footnote-3)**

Наша организация предлагает вам полезный и нужный, в обыденной жизни, ассортимент услуг:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Название услуги** | **Стоимость** | **Описание** |
| 1 | Консультация Психолога (взрослый) | 1200р | Услуга по выявлению и лечению психологических проблем с помощью психотерапии |
| 2 | Консультация Психолога  (детский) | 1000р | Услуга по выявлению и лечению психологических проблем с помощью психотерапии |
| 3 | Консультация Психотерапевта | 1200р | Услуга по выявлению и лечению психологических проблем с помощью медикаментозной терапии и психотерапии |
| 4 | Консультация Невролога | 900р | Услуга по выявлению проблем с нервной системой и помощь с ее лечением |
| 5 | Консультация терапевта | 1000р | Специалист общей практики, специализирующийся на диагностике, профилактике и лечении широкого спектра заболеваний |
| 6 | Консультация Гастроэнтеролога | 1200р | Диагностика, лечение и профилактика заболеваний органов пищеварительной системы |
| 7 | Консультация Эндокринолога | 1200р | Диагностирование и лечение эндокринной системы человека. |
| 8 | Консультация врача-онколога | 1000р | Диагностика, лечение и профилактика злокачественных и доброкачественных новообразований (опухолей) - онкологических (раковых) заболеваний |
| 9 | Лабораторная диагностика | 600р | Сбор и обследование анализов |

1. С помощью наших услуг клиенты смогут поправить свое здоровье, проработать свои психологические проблемы, получить поддержку со стороны специалистов.
2. Целевая аудитория: Центр психологической помощи детям и взрослым «Здоровье» занимается помощью детям и взрослым, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, предоставляя услуги специалистов из разных сфер медицины: неврологии, психиатрии, психологии, психосоматике, онкологии, гастроэнтерологии и др.

4.преимущества услуг в сравнении с имеющимися аналогами:

- имеется пандус и туалет для инвалидов

- возможность приема по ОМС

- приемы у проверенных специалистов с большим трудовым стажем

5.имеющиеся конкуренты:

- Прогресс (ул. Блюхера, 88)

- INVITRO (Ленинградский просп., 54, корп. 2)

- Альфа-центр здоровья (Ленинградский просп., 85А район Дзержинский, этаж 2)

- Медин (Мурманский пр., 1А, Северный жилой район, 10-й микрорайон)

**Таблица 2 - Анализ факторов конкурентоспособности**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | Своя  фирма | Главные конкуренты | | |
|  | Медин | Остров перемен | Жизнь плюс |
| **1.УСЛУГИ** |  |  |  |  |
| 1.1. Качество | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 1.2. Технико-экономические показатели | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 1.3. Потребительские показатели | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 1.4. Уникальность | 5 | 4 | 3 | 4 |
| 1.5. Надежность | 5 | 3 | 3 | 4 |
| 1.6. Защищенность патентами | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 1.7. Гарантия конфиденциальности | 5 | 5 | 3 | 3 |
| **2. ЦЕНА** |  |  |  |  |
| 2.1. Продажная | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 2.2, Процент скидки с цены (5-10%) | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 2.3. Условия финансирования покупки | 4 | 3 | 2 | 3 |
| **4**. **ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГ НА РЫНКАХ** |  |  |  |  |
| 4.1. Реклама для потребителей | 4 | 4 | 2 | 1 |
| 4.3. Телевизионный маркетинг | 4 | 3 | 1 | 1 |
| 4.4. Продажа услуг через средства массовой информации | 3 | 2 | 1 | 1 |
| **ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ** | **52** | **47** | **35** | **37** |

**Выводы**: Наша организация преобладает в плане конкурентоспособности среди своих главных конкурентов. Лидирует в надежности, уникальности услуг, телевизионного маркетинга, условия финансирования покупки, продажу через СМИ.

**Таблица 2А - SWOT - анализ [[4]](#footnote-4)**

|  |
| --- |
| **Сильные стороны:** опытные сотрудники, средние по рынку цены на услуги, удобный сайт и мобильное приложение интернет-магазина, возможность получения услуг по ОМС |
| **Возможности:** Возможности инвестиций со стороны 3-х лиц, получения доход от других видов деятельности (собственная аптека, сотрудничество с другими организациями) |
| **Слабые стороны:** возможные очереди в регистратуре |
| **Угрозы:** Рост затрат, потеря клиентов, отсутствие квалифицированных специалистов |

**Раздел 4. Выход на рынок. План маркетинга**

1. цели и стратегии маркетинга

Цели:

- Удовлетворение ключевых потребностей клиентов путем продажи им товаров или услуг компании

- Выделение малого предприятия на фоне конкурентов, чтобы привлечь внимание целевой аудитории

- Продвижение товаров и услуг бизнеса таким образом, чтобы они не оставались незамеченными среди потенциальных клиентов

- Оказание потребителям поддержки в приобретении товаров или услуг, предлагаемых бизнесом

Стратегии:

- Рыночные (позиционирование компании на рынке)

- Конкурентные (модель работы с конкурентами)

- Потребительские (взаимоотношения с потребителями, выявление их потребностей)

- Товарные (разработка / производство продукта, работа с ассортиментом)

- Ценовые (ценовая политика)

- Сбытовые (доведение продукта до потребителя)

- Стратегии продвижения (выбор каналов для рекламы и привлечения потребителей)

2) ценообразование [[5]](#footnote-5)- нейтральная стратегия (предусматривает установление цен на уровне, соответствующем воспринимаемой покупателями ценности товара, т. е. цена соответствует тому, сколько стоит товар на самом деле)

3) схема распространения услуг: производитель-потребитель (это **канал** сбыта, который позволяет соединить **производителя** услуг с их **потребителями**, обеспечивая поток в одну сторону и денежных средств в другую и прямой обмен между участниками)

4) организация сервисного обслуживания клиентов:[[6]](#footnote-6)

- Многоканальность общения. Клиент хочет иметь возможность обратиться в компанию удобным для него способом (в соцсетях, по телефону, по почте, в чате). Вариативность каналов также помогает оптимально распределять нагрузку на службу поддержки сервиса

- Обязательные технические осмотры приборов. Это имеет критическое значение для безопасности сотрудников, клиентов и качества услуг

- Программа лояльности - возможность клиента накопить бонусы и

выгодно их обменивать. После каждого заказа наши покупатели получают бонусы, которыми можно оплатить до 99% заказа.

- Вне зависимости от канала связи правильная коммуникация с клиентом придерживается принципов прозрачности и равенства.

- Индивидуальный подход коммуникации к каждому клиенту (через телефон, онлайн, очную беседу и др)

5) реклама (показать рекламу вашей продукции, услуги, определить величину затрат на рекламу, которые относятся на себестоимость за счет статьи "Прочие расходы");

6) формирование общественного мнения о фирме и товарах - Формирование благоприятного мнения об организации среди клиентов, благоприятного климата в организациях, формирование доверия к фирме, к ее деятельности, к ее руководству и услугам при помощи PR-стратегии (рекламы в СМИ, социальных сетях, газетах, клиентов организации и др)

7) бюджет маркетинга.

**Раздел 5. План производства**

*5.1. Определить масштаб бизнеса.*

5.1.1. При производстве продукции, выпуске товаров и оказания услуг определить их количество в натуральном выражении (кг, м2, м3, т, штук, руб.) за расчетный период (**квартал**).

Определить режим работы организации:

* количество смен: 2
* продолжительность смены: 7-8ч
* количество рабочих дней (за 3 месяца): 72

5.1.2. Для предоставления торговых услуг определить в денежном выражении **объем продаж за конкретный период** (составить примерную номенклатуру услуг и количество его реализации за день, неделю, месяц) и величину наценки – предприниматель выбирает самостоятельно. Рассчитывать доход (выручку) за расчетный период по формуле (1), если фирма занимается торгово-закупочной деятельностью.

**Доход (с НДС) (**выручка предполагаемая**)**

**Если фирма занимается оказанием услуг, выполнением работ**, то доход подробно рассчитывается, исходя из возможностей фирмы, это можно представить в табличной форме.

**Таблица 3- Расчет предполагаемого дохода**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ассортимент услуг (работ) | Стоимость  оказанной услуг | Объем оказанных услуг (работ) за 1 день  с учетом трудоемкости работ | Выручка  за 1 день или 1 неделю | Выручка за квартал с НДС |
| Консультация Психолога (взрослый) | 1200р | 16 | 19200р | 1728000 |
| Консультация Психолога  (детский) | 1000р | 16 | 16000р | 1440000 |
| Консультация Психотерапевта | 1200р | 16 | 19200р | 1728000 |
| Консультация Невролога | 900р | 16 | 14400 | 1296000 |
| Консультация терапевта | 1000р | 16 | 16000р | 1440000 |
| Консультация Гастроэнтеролога | 1200р | 16 | 19200р | 1728000 |
| Консультация Эндокринолога | 1200р | 16 | 19200р | 1728000 |
| Консультация врача-онколога | 1000р | 16 | 16000р | 1440000 |
| Лабораторная диагностика | 500р | 40 | 20000р | 1800000 |
|  |  |  |  |  |
| Итого при 100% загруженности |  |  |  | 14328000 |
| Итого при 60-80% загруженности (реальные условия) |  |  |  | 8596800 |

Доход без НДС= Доход (с НДС)- НДС(глянуть в инете для мед организации)=

НДС= 14328000\*20%/120%=2388000

5.2. Определить материально – техническую базу создаваемого предприятия.

5.2.1. Основные средства (дать формулировку) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В подразделе определить номенклатуру, количество и стоимость необходимого приобретаемого оборудования (указать поставщиков оборудования и сроки поставки).

Данные занести в таблицу 3, также в таблице 3 показан пример расчета основных средств.

**Таблица 4- Основные средства (фонды)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п.п. | Наименование  основных средств | Кол-во  ед-ц  оборуд | Стоимость, руб. | | НДС  (20%)  руб. | Цена  без НДС,  руб. |
| Единицы | Всего |
| 1 | 2 | 3 | 4 | гр.5=гр3\*  гр4 | 6 | гр7=гр5-гр6 |
| 1. 1 | помещение | м2 |  |  |  |  |
|  | мебель | 1компл | 100 | 100 | 1000 | 5000 |
|  |  | 1 |  |  |  |  |
|  | кассовый терминал |  |  |  |  |  |
|  | компьютерная техника |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого** |  |  | ∑**+** | ∑**+** | ∑**+** |

Оборудование приобретается с учетом НДС, включающего в стоимость на косвенный налог. На балансе предприятия основные средства числятся по первоначальной стоимости без НДС, который необходимо выделить. НДС рассчитать по формуле (2)

**(2) НДС = (Стоимость всего▪20): 120=**

где "Стоимость всего" принимается из графы 5 таблицы 3.

Подсчитать итоги по графам 5,6,7, которые потребуются для ведения расчетов.

***5.2.2. Оборотные средства – оборотный капитал - прямые инвестиции.***

Определить потребность в оборотных средствах в денежном выражении, исходя из конкретных условий деятельности организации, рассчитать количество сырья, материалов, энергии (табл. 4), необходимое для выпуска, заложенного объем производства продукции или предоставления услуг за месяц и за квартал.

## Таблица 5 - Оборотные средства

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п.п. | Наименование оборотных средств | Единица  измер. | Кол-во единиц | Стоимость, руб. | | 20%(10%)  НДС,  руб. | Стоимость без НДС, руб. |
| Единицы | Всего |
|  | 2 | 3 | 4 | 5 | гр.6= гр.4\*гр.5 | 7 | гр.8=гр.6-гр.7 |
|  | **Основные**  **материалы:** |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого за 1день**  **(1 неделя)** |  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого за месяц** |  |  |  | **+** | **+** | **+** |
|  | **Итого за квартал** |  |  |  | **+** | **+** | **+** |
|  | **Вспомогательные материалы** |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого за месяц** |  |  |  | **+** | **+** | **+** |
|  | **Итого за квартал** |  |  |  | **+** | **+** | **+** |
|  | **Всего\*** |  |  |  | **+** | **+** | **+** |

**\*Всего** рассчитывается, как сумма итого за квартал «Основные материалы» и итого за квартал «Вспомогательные материалы».

Рассчитываем производственный запас (Н) по основным материалам и сырью, для непрерывного производственного процесса в днях и в денежном выражении,

**(3) Н=Ро\*Дн**

где Н- норматив оборотных средств (ОБС) (руб.)

Ро- однодневный запас в денежном выражении,

Дн- производственный запас в днях.

Общий норматив оборотных средств (ОБС) или совокупная потребность в ОБС фирмы определяется как сумма частных нормативов, рассчитанных по отдельным элементам ОБС.

5.2.3. Производственные площади и помещения и другое имущество, взятое во временное пользование на правах аренды или по договору лизинга.

Собственные помещения отражены в уставном капитале, как взнос имущества, которое должно быть оценено.

Приобретенные помещения по остаточной стоимости - это основные фонды включаются в таблицу 3. Аренда помещения под офис, цех, складские помещения. Указать вид аренды, и на каких условиях (краткосрочные – до 1 года, среднесрочные – до 3 лет).

Определение количества площади – из расчета 30-35 м2 на единицу основного оборудования и 20 м2 для прочего оборудования;

- площади под офис – основная для кабинетов из расчета количества сотрудников принять по 3 кв. м, вспомогательная, в том числе коридоры и места общего пользования и прочая площадь.

Для выполнения расчетов рекомендуется использовать следующие данные

* стоимость приобретения 1 кв. м площади от 20000 до 80000 руб. без НДС.
* стоимость аренды 1 кв.м. в месяц от 400 до 3000 руб. без НДС.

Рассчитайте арендную плату за 3 месяца. Укажите где и как учитываются затраты по арендной плате. Данные занеси в таблицу 5.

## Таблица 6 - Аренда помещений

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п.п. | Наименование помещения | Кол-во  кв.м. | Источник обеспечения | Затраты на проект  **(затраты за квартал**) | Примечание  вид договора |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. | Производственные помещения |  | Аренда 1 м2- 400руб. в месяц |  | краткосрочный  *(среднесрочный)* |
| 2 | Складские помещения |  |  |  |  |
| 3 | Административное помещение (офис) | 30 | 800…до 3000 руб. за 1 месяц |  |  |
|  | Итого (НДС) |  |  |  |  |
|  | НДС- 20% |  |  |  |  |
|  | Всего (без НДС): |  |  |  |  |

В примечании указать вид договора на аренду помещения, на какой срок и на каких условиях. В аренду так же оформляют имущество: транспортные средства вместе с гаражом или автостоянка.

*5.3. Амортизация основных фондов*

Основные средства изнашиваются. Выберете один из четырех методов расчета амортизации и опишите его. Привести примеры расчета амортизационных отчислений за 3 месяца для всех основных фондов, числящихся на балансе предприятия, для этого необходимы следующие данные:

* годовая норма амортизационных отчислений приведена в таблице 6;
* стоимость основных фондов указывается без НДС.

Выполнить расчет амортизационных отчислений (табл. 6). Укажите, где накапливаются и как возмещаются амортизационные отчисления.

**Таблица 7 - Амортизационные отчисления**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п.п. | Наименование  основных средств | Стоимость  руб.  без НДС | Норма амортиз.  отчислений в год в % | Всего амортиз. отчисл. в год, руб. | Всего амортиз. отчисл. за квартал. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5гр.=(3гр\*гр.4)/100 % | 6гр.=5гр./4 |
| 1. | помещение |  | 5 |  |  |
| 2. | оборудование |  | 15 |  |  |
| 3. | транспортные средства |  | 15-25 |  |  |
| 4 | компьютер |  | 25 |  |  |
| 5 | мебель |  | 10 |  |  |
| 6. | кассовый аппарат |  | 25 |  |  |
| 7. | другие основные средства |  | 15 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого** |  |  |  | **+** |

**Раздел 1.Возможности фирмы (резюме)**

назначение проекта

основную цель

обеспечение и механизм реализации проекта

финансовое обеспечение

виды инвестиций

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Основные данные | Единица | Величина |
| Сумма вложенного капитала | руб. |  |
| Затраты на оборудование (основные средства)без НДС | руб. |  |
| Общая площадь арендованных помещений: | м2 |  |
| в том числе, производственная/торговая площадь | м2 |  |
| Численность работающих | чел. |  |
| в том числе:  Управленческий персонал | чел. |  |
| Производственный персонал | чел. |  |
| **Показатели:**  Объем реализации/выручка/доход без НДС | тыс. руб. |  |
| Себестоимость продукции (услуги) | тыс. руб. |  |
| Балансовая прибыль | тыс. руб. |  |
| Налог на прибыль | тыс. руб. |  |
| Налог на имущество | тыс. руб. |  |
| Чистая прибыль |  |  |
| Рентабельность продукции (услуги) | % |  |
| Срок окупаемости | в годах |  |

1. https://centr-doverie.edu.yar.ru/ [↑](#footnote-ref-1)
2. https://litebox.ru/blog/for-business/poshagovaya-instruktsiya-po-registratsii-ooo/ [↑](#footnote-ref-2)
3. https://yarmedin.ru/ [↑](#footnote-ref-3)
4. https://scienceforum.ru/ [↑](#footnote-ref-4)
5. https://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-26390 [↑](#footnote-ref-5)
6. https://rb.ru/opinion/customer-service/ [↑](#footnote-ref-6)