



Центр поддержки
предпринимательства
Алтайского края



алтайский
бизнес
инкубатор

БИЗНЕС-ПЛАН

«Организация стоматологического кабинета на селе»



Содержание:

Резюме.....	4
1. Описание компании.....	7
2. Описание услуги.....	8
3. Юридические вопросы.....	18
4. План маркетинга.....	20
5. Производственный план.....	22
6. Организационный план.....	26
7. Финансовый план.....	28
8. Оценка рисков.....	30
Приложения.....	31

Резюме

Данный проект имеет не только коммерческий интерес, но и социальное значение – создание дополнительных рабочих мест, общее значение для развития инфраструктуры сельского населенного пункта, дополнительные поступления в бюджет.

Реализация данного проекта возможна в любом сельском населенном пункте. Предполагается, что стоматологический кабинет открывается в населенном пункте, в котором на настоящий момент не оказываются квалифицированные стоматологические услуги (также возможно открытие в населенном пункте, где есть не более 1 конкурента и есть спрос на данные услуги). Возможно намеренное расширение рынка своих услуг за счет увеличения территории обслуживания. Услуги стоматологического кабинета рассчитаны на людей, имеющих средний и малый достаток, живущих в сельской местности.

Основной вид деятельности компании – оказание медицинских услуг населению, в том числе профилактика и лечение заболеваний зубов.

Миссия компании: оказание медицинской помощи людям, внимательное и доброжелательное отношение ко всем без исключения независимо от их материального положения. Вследствие этого – выход на рынок услуг, создание достойной конкуренции и получение максимальной и постоянной прибыли.

Бизнес в области медицины – это очень прибыльное дело. Данная услуга будет всегда востребована. Открытие стоматологического кабинета – это ответственное и сложное занятие. Прежде всего, мы готовы обеспечить наивысший уровень квалификации наших специалистов.

Основная специализация компании – это терапевтическая, косметическая, детская, ортопедическая стоматология.

Предлагаемый бизнес-план создания стоматологического кабинета описывает предназначение и задачи, пути достижения поставленных целей, а также содержит основные финансовые показатели предполагаемой деятельности.

Основная цель проекта – открытие кабинета по оказанию стоматологических услуг населению, в том числе профилактика и лечение заболеваний зубов.

Также целью создания стоматологического кабинета является получение прибыли благодаря быстрому росту объема оказанных услуг, высокому качеству обслуживания и низким производственным затратам.

Основные мероприятия, осуществляемые для обеспечения конкурентоспособности: высокое качество оказанной услуги, рекламные мероприятия, доступные цены на услуги, качественное обслуживание.

Целевые рынки и место компании на этих рынках: обеспечение конкурентных позиций целевых рынков, сбалансированность с общим рынком потребительских услуг.

Основные цели компании: получение прибыли, увеличение доли услуг компании на существующем рынке.

Задачи: высокое качество оказанной услуги, доступная цена на услуги, привлечение потока клиентов.

Залогом успеха будет являться правильный маркетинг, коллективизм сотрудников, высокое качество обслуживания и конкурентоспособные цены.

Организационно-правовая форма ведения бизнеса – Общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Форма налогообложения – Упрощенная система налогообложения.

Конкурентоспособность бизнес-проекта обусловлена постоянным обновлением и повышением качества услуги, поиску новых решений и

методов работы, индивидуальным подходом к каждому клиенту. Ориентировочный финансовый анализ деятельности подтверждает благоприятные прогнозы. Основными факторами, способствующими успеху, будут являться: высокий спрос, конкурентоспособные цены, качество услуги, деловая репутация.

Приоритетным направлением в работе будет являться: качество услуги, цена услуги, спектр предоставляемых услуг.

Основные показатели проекта:

- создание рабочих мест – **6**
- средняя заработная плата работника – **10834 рублей**
- срок окупаемости бизнес проекта – **18 месяцев**
- среднемесячный доход составит – **223500 рублей**
- среднемесячная прибыль – **55170 рублей**
- рентабельность проекта – **25%**.

Финансовые ресурсы:

Общая стоимость проекта – **957200 рублей.**

Планирование и прогнозирование являются важнейшими составными частями управления и без них вряд ли возможна успешная работа компании. Они позволяют: предвидеть перспективу развития компании на будущее, более рационально использовать ресурсы компании, избежать риска банкротства, более целеустремленно и эффективно внедрять новые разработки и современные методы ведения бизнеса. А также своевременно обновлять и модернизировать предлагаемую услугу, повышать ее качество в соответствии с конъюнктурой рынка, повышать эффективность и улучшать финансовое состояние компании.

Подводя итоги, следует отметить высокую доходность рассматриваемого проекта и перспективность его развития как коммерчески эффективного бизнеса.

1. Описание компании

Основным направлением деятельности является открытие стоматологического кабинета в селе.

Для ведения деятельности понадобится арендовать или приобрести помещение площадью не менее 67 кв.м.

Основные принципы нашей работы:

1) Безопасное лечение. Внимательное отношение к дезинфекции и безопасности наших пациентов.

2) Безболезненность манипуляций. В стоматологическом кабинете будут применяться только современные анестетики позволяющие пациенту не чувствовать ни какой боли во время лечения.

3) Использование только современных материалов, качество и эффективность которых подтверждена.

Компания будет оказывать следующие виды услуг:

- *терапия* – лечение кариеса, устранение воспалительных процессов в ротовой полости и художественная реставрация зубов;

- *ортопедия* – протезирование зубов;

- *гигиена* – профессиональная чистка зубов, удаление зубного налета и профилактика заболеваний на начальных стадиях.

В стоматологическом кабинете будут работать специалисты высокого класса, имеющие большой опыт работы и постоянно совершенствующие свой профессиональный уровень, работающие на современном стоматологическом оборудовании, использующие одноразовые инструменты и стерилизационное оборудование, позволяющее полностью исключить возможность инфицирования.

Будет действовать система скидок и различных способов оплаты.

2. Описание услуги

Идея открытия стоматологического кабинета в последние годы становится все популярнее среди начинающих предпринимателей. Связано это в первую очередь с тем, что данный бизнес требует вложения небольших финансовых средств, а прибыль стабильная.

Основными преимуществами этого вида бизнеса являются:

1. Возможность получения стабильного дохода в короткие сроки.
2. Постоянный рост популярности и соответственно, спроса на стоматологические услуги, что при правильной организации бизнеса способно обеспечить постоянный рост доходов.

В данном виде бизнеса имеются и свои недостатки, среди них:

1. Рост конкуренции. На сегодняшний день подобные стоматологические кабинеты уже существуют. Более того, их количество продолжает увеличиваться. И для того, чтобы привлечь клиентов, необходимы затраты времени и сил.

Что касается **окупаемости стоматологического кабинета**, то стоит отметить, что, прежде всего, она находится в прямой зависимости от того, насколько быстрыми темпами будет развиваться бизнес.

Виды услуг:

[Терапевтическая стоматология](#)

- 1) Лечение кариеса зубов и его осложнений.

При глубоком кариесе имеются большие повреждения твердых тканей зубов, боли более интенсивные, но также быстропроходящие. Глубокий кариес лечится в одно или два посещения. На дно полости точно в проекции рога пульпы укладывается лекарственное средство для снятия воспалительного процесса и сохранения витальности зуба (зуб остается

«живым»), закрывается временной пломбой. Во второе посещение, если все хорошо, ставится постоянная пломба/реставрация.

Если имеются длительные ноющие боли от холодного, горячего, при попадании пищи, зуб болит ночью, вероятно у Вас пульпит (воспаление пульпы зуба), т.е. разрушение зуба дошло до нерва. Лечение пульпита проводится в 2-3 посещения.

2) Реставрация разрушенных зубов.

Восстановление анатомической формы зубов проводится современными импортными светоотверждаемыми материалами с использованием стекловолоконных штифтов. Реставрация зуба может быть как частичной, так и полной.

3) Профессиональная гигиена полости рта (чистка зубов ультразвуком).

Ортопедическая стоматология

Ортопедия (греч. orthos — прямой + paideia — воспитание), или протезирование зубов – восстановление утраченных зубов и исправление дефектов зубного ряда с помощью микропротезирования, несъемных коронок и съемных протезов.

К вашим услугам все виды современного высокотехнологичного протезирования – металлокерамика (все виды), безметалловая керамика, керамика на основе оксида циркония, микропротезирование (виниры и керамические вкладки), пластиночные съемные протезы и бюгельные протезы, эстетическое протезирование на имплантатах.

Широта предоставляемых услуг позволяет предложить различные варианты протезирования на ваш выбор. Мы подробно расскажем вам обо всех достоинствах и относительных недостатках того или иного метода протезирования, исходя из вашего индивидуального случая. После этого, совместно с нашим специалистом, вы определите наиболее подходящую для вас программу протезирования.

Виды протезирования зубов:

- металлокерамика;
- цельнолитые коронки;
- диоксид циркония (безметалловая керамика);
- съёмные протезы (частичные и полные съёмные пластиночные протезы, бюгельные протезы с различной системой фиксации - клammerные, замковые (на аттачменах), телескопические (фрезерованные, съёмные протезы из нейлона, ацетал, акрифри (безмономерные) - не вызывают аллергию);
- протезирование на имплантах.

Косметическая стоматология

Косметическая стоматология призвана вернуть зубам не только здоровье, но и настоящую красоту. А совершенно естественная, молодая улыбка с красивыми зубами может сделать для нас практически все, даже привлечь удачу и открыть сердца людей.

Косметическая стоматология очень бурно развивается и то, что лишь недавно казалось нам незбыточной мечтой, сегодня каждодневные результаты работы стоматолога. Косметическая стоматология способна разрешить любые проблемы с внешним видом зубов:

- сколотые зубы;
- разрушение кариозным процессом зубы;
- потемневшие зубы либо в результате врожденных нарушений развития эмали, либо после депульпирования зуба, курения, употребления крепкого чая и кофе;
- неровные зубы;
- слишком большие или узкие промежутки между зубами и т.д.

Среди технологий, используемых в косметической стоматологии, есть более привычное восстановление зубов с помощью светоотверждаемых

материалов. Они справятся с незначительными дефектами на передней поверхности зубов, вернув им цвет, которого более 30 оттенков, блеск и прозрачность остальной части зуба.

К новым методикам косметической стоматологии, которые просто незаменимы при сильном повреждении зуба, относятся виниры - фарфоровые пластинки толщиной с лист бумаги, закрепляемые на передней поверхности зуба с помощью цветного цемента.

Они сразу решают проблему и цвета и формы зубов, так как являются покрытиями, маскирующими любые изъяны контура зубов, цвет которых тщательно подбирается под цвет остальных зубов. А опытные врачи косметической стоматологии постараются, что бы виниры имели совершенно натуральный оттенок естественных зубов.

Надежно замаскировать испорченный зуб поможет и протезирование коронкой из легкой фарфоровой керамики, которая также имеет абсолютно естественный вид за счет того, что обладает природной прозрачностью зубов. Пара посещений врача косметической стоматологии, включающих подготовку зуба, снятие слепка, изготовление и установку коронки - и, через несколько дней, вместо безнадежно некрасивого зуба новенький керамический зуб, превосходящий натуральный по прочности и белизне.

Если нужно довести до ума только цвет зубов, доведя их до модного ныне молочного оттенка, косметическая стоматология поможет с микрошлифовкой и новыми системами отбеливания зубов, предназначенными как для использования в домашних условиях, так и в кабинете стоматолога. Эти методы косметической стоматологии справятся даже с природными желтоватыми или сероватыми оттенками зубов и стойкими пятнами, абсолютно не повреждая своей эмали. В настоящее время в косметической стоматологии вам не придется безоговорочно довериться чувству прекрасного вашего врача-стоматолога. Компьютерные

технологии позволят увидеть, как будут выглядеть ваши зубы еще до начала работы, и учтут параметры прочности и функциональности предлагаемых изменений зубов с помощью косметической стоматологии. А неограниченные возможности современных материалов позволят полностью имитировать ткани живого зуба со всеми особенностями оттенков, прозрачности и многослойности.

Так что, не бойтесь приобретать новые зубы - это просто, быстро, безопасно и очень красиво!

Детская стоматология

Стоматология детского возраста учитывает особенности растущего детского организма в проявлениях патологии зубочелюстной сферы. Стоматологические заболевания у детей протекают иначе, чем у взрослых. При этом детский стоматолог учитывает взаимосвязь с общими заболеваниями, процессами роста и развития ребенка. В этом аспекте детская стоматология неразрывно связана с педиатрией.

Профилактика заболеваний зубов у детей должна начинаться уже в период внутриутробного развития. Следует помнить, что в период беременности при различных изменениях в организме матери возможны нарушения строения или формы органа. Это относится также и к нарушению закладки зубов и их минерализации в раннем детском возрасте. В случаях каких-либо нарушений у матери, эмаль временных и постоянных зубов ребенка формируется неполноценно, и в связи с этим быстро подвергается кариесу.

Поэтому профилактику кариеса следует начинать во время беременности путем сбалансированного, рационального питания матери.

Кроме кариеса, у детей распространены заболевания пародонта, развивающиеся под воздействием внешних и внутренних факторов. К причинам возникновения этих заболеваний следует отнести различные

нарушения прикуса, аномалии зубов, плохое гигиеническое содержание полости рта, эндокринные нарушения, аллергические реакции и детские болезни. Поэтому велика роль педиатра в своевременном выявлении этих нарушений.

Лучший метод профилактики стоматологических заболеваний – диспансеризация детей у стоматологов. Это позволяет рано распознать патологический процесс, быстро принять меры к его ликвидации и предотвратить возможные осложнения.

Здесь самое главное – не «напугать ребенка стоматологом». Многие родители вырабатывают у детей отрицательную мотивацию, пугая их походом к зубному врачу, и болезненными и неприятными процедурами, если, например, ребенок не слушается. Такое отрицательное отношение к стоматологу он возьмет с собой и во взрослую жизнь. Такой подход к проблеме со стороны родителей недопустим.

В арсенале современной детской стоматологии имеется целый ряд методик, позволяющих быстро и безболезненно провести диагностику и лечение болезней зубов у детей. Например, метод химической обработки кариозных полостей препаратом кариосольв, который позволяет без применения бормашины безболезненно разрушать пораженную часть зуба.

Но самым важным фактором профилактики стоматологических заболеваний у ребенка является гигиена полости рта. Задача детского стоматолога и родителей – научить ребенка соблюдать правила гигиены.

Кариес (зубной кариес, кариес молочных зубов)

Кариес молочных зубов обычно обнаруживается у детей в возрасте 2-3 лет, но в некоторых случаях он может возникать и у ребенка младше 2 лет. Чаще всего патологический процесс поражает молочные резцы верхней челюсти и жевательную поверхность коренных зубов. Факторами, способствующими развитию кариеса у детей, являются нарушения

структуры тканей зуба (пороки развития), возникшие у ребенка внутриутробно, а также заболевания матери – ревматизм, гипертония, инфекционные вирусные заболевания, эндокринные заболевания, токсикозы и др. Значительную роль играет курение матери, злоупотребление лекарственными веществами во время беременности.

Нарушения тканей зубов могут развиваться у детей, находящихся на искусственном вскармливании, перенесших гемолитическую болезнь или инфекционное заболевание в первые годы жизни.

В более позднем периоде кариес молочных зубов может сформироваться из-за чрезмерного употребления углеводов, плохой гигиены полости рта, недостаточного поступления в организм минералов и микроэлементов, в частности фтора.

По глубине поражения тканей зуба кариес молочных зубов разделяют на:

- *начальный;*
- *поверхностный;*
- *средний;*
- *глубокий.*

Начальный кариес

На эмали зуба появляются белые пятна различной формы и величины, причем их количество может увеличиваться. Боль отсутствует. Если не проводить лечение, то процесс будет прогрессировать – пятна становятся темными, коричневыми, черными, заболевание может переходить в хроническую форму. При своевременном лечении (реминерализации) дальнейшее развитие начального кариеса можно приостановить.

Поверхностный кариес

Это дефект тканей зуба, находящийся в пределах эмали. Кариозная полость может быть светлой или темной. На этой стадии поражения боль появляется при воздействии сладкого, кислого, соленого. Лечение этой формы кариеса – пломбирование полости композитом или компомером. В некоторых случаях пломбирование может быть заменено реминерализующей терапией.

Средний кариес

При этом дефекте поражается эмаль зуба и часть дентина. Боль может возникать от сладкого, соленого, холодного и горячего. Лечение – обработка кариозной полости с последующим пломбированием.

Глубокий кариес

В этом случае бывает поражена эмаль и большая часть дентина. Метод лечения зависит от состояния пульпы – пломбирование или консервативное лечение.

Лечение должно быть в первую очередь направлено на улучшение общего состояния ребенка и лечение зубов (реминерализация или пломбирование). Рекомендуется длительное пребывание на свежем воздухе, зимой – облучение ультрафиолетовыми лучами. Необходимо назначение витаминов группы А, В, С и D, препаратов фторида натрия. Дети с различной степенью кариеса нуждаются в наблюдении стоматолога, своевременная диспансеризация позволяет выявить начальные формы кариеса и предотвратить развитие осложнений.

После устранения всех кариозных дефектов рекомендуется проведение мероприятий, направленных на повышение резистентности тканей зуба к кариозным факторам (гигиена полости рта с использованием зубных щеток

и флоссов, полоскание полости рта фторсодержащими растворами, покрытие зубов фторлаком 2 раза в год).

Цель проекта: открытие стоматологического кабинета для оказания стоматологических услуг клиентам среднего уровня доходов.

Основными особенностями и преимуществами данного проекта являются:

1. Высокое качество обслуживания.
2. Оказание быстрой профессиональной помощи клиенту.
3. Дипломированные специалисты.
4. Доброжелательная атмосфера и индивидуальный подход.

Стоматологический кабинет будет полностью укомплектован необходимыми вспомогательными материалами и обстановкой: техника, мебель и оборудование.

Основными аргументами успеха проекта являются:

- Доступная цена;
- Высокое качество оказываемых услуг;
- Внимательное отношение к клиентам;
- Репутация (доверие со стороны клиентов, поддержанное отличным обслуживанием и высоким качеством оказанной услуги);
- Индивидуальный подход.

Задачи проекта:

- официальное трудоустройство 3 сотрудников;
- ремонт помещения в соответствии со строительными нормами и правилами (СНиП, СанПиН).

Проблемы успешного решения задач:

- недостаток оборотных средств;
- конкуренция некачественного оказания услуги.

Решение проблем:

- привлечение денежных средств на создание собственного бизнеса;
- персонал с наличием профессионального образования;
- доступные цены.

Действия компании для достижения цели проекта:

1. Привлечение инвестиций;
2. Ремонт помещения в соответствии со строительными правилами и нормами (СНиП, СанПиН).
3. Создание дополнительных рабочих мест.

3. Юридические вопросы

3.1 Регистрация ООО (юридическое лицо)

Для того чтобы заниматься предпринимательской деятельностью (открытие стоматологического кабинета) необходимо зарегистрироваться в органах ИФНС.

Для этого необходимо:

1. Юридическое оформление полного комплекта необходимых документов.
2. Выбрать код деятельности (кодов статистики) согласно утвержденному классификатору кодов ОКВЭД.
3. Оплатить гос. пошлину за регистрацию – 4000 руб.
4. Подать документы на гос. регистрацию ООО.
5. Постановка на упрощенную систему налогообложения (при необходимости).
6. Получение свидетельства о гос. регистрации юридического лица (ОГРН).
7. Получение свидетельства о постановке на налоговый учет юридического лица (ИНН).
8. Получение выписки из ЕГРИП.
9. Получение информационного письма (коды статистики).
10. Изготовление печати.
11. Открытие расчетного счета в банке.

3.2 Получение разрешительных документов

См. Приложение №3.

3.3 Заключение и согласование УГПН ГУ МЧС РФ Разрешение ГПН

Заключение Государственного Пожарного Надзора Российской Федерации (ГПН РФ), свидетельствующее о достаточном, для подтверждения противопожарной безопасности, состоянии помещений. Данное заключение необходимо при оформлении ряда государственных лицензий.

Оформление заключения ГПН РФ возможно при предъявлении следующего пакета необходимых документов:

1. Копия Устава организации.
2. Копия протокола.
3. Копия свидетельства о постановке на учет в налоговой инспекции.
4. Копия свидетельства о государственной регистрации организации.
5. Копия учредительного договора или решения о создании организации.
6. Документ, подтверждающий пользование помещением на законном основании.
7. Экспликация помещения.

4. План маркетинг

4.1 Оценка конкуренции

Учитывая отсутствие серьезных конкурентов и востребованность услуги в сельской местности, маркетинговая деятельность значительно упрощается.

4.2 Реклама

Компания будет использовать следующие виды рекламных средств:

1. Подача объявлений в городскую газету.
2. Наружная реклама – вывеска.
3. Печатная информация – визитки, каталоги и буклеты.

Цель: установление контакта, ознакомление с услугами.

Расходы на рекламу представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Смета затрат на рекламу в первый месяц

№ п/п	Рекламное средство	Периодичность	Цена, руб.	Затраты в месяц, руб.
1.	Объявления в местную газету	раз в 2 недели	200	400
2.	Листовки 100 шт.	ежемесячно	10	1000
3.	Визитные карточки 50 шт.	ежемесячно	3	150
4.	Вывеска	единовременно	10000	10000
Итого:				11550

Таблица 2

Смета затрат на рекламу в последующие месяцы

№ п/п	Рекламное средство	Периодичность	Цена, руб.	Затраты в месяц, руб.
1.	Объявления в местную газету	раз в 2 недели	200	400
2.	Листовки 100 шт.	ежемесячно	10	1000
3.	Визитные карточки 50 шт.	ежемесячно	3	150
Итого:				1550

4.3 Ценообразование

Компания установит цены на услуги на основании средней стоимости на рынке. Подробный прайс-лист компании (см. в Приложении №1).

5. Производственный план

5.1 Помещение

Планируется открыть стоматологический кабинет площадью не менее 67 кв.м., желательно на первом этаже. Стоимость 1 кв.м. 200 рублей.

В Приложении №2 находится информация о составе, наборе и минимальных рекомендуемых площадях помещений стоматологического кабинета.

В помещении необходимо сделать ремонт в соответствии со строительными правилами и нормами (см. таблицу 3).

Затраты на ремонт приблизительные, так как помещения находятся в разном состоянии, где-то необходим косметический ремонт, а где-то капитальный.

Таблица 3

Смета расходов на ремонт

Наименование	Количество	Цена, рублей	Итого, рублей
Ремонт помещения согласно санитарным нормам и правилам (материалы и работы)	-	100000	100000
Итого:			100000

Для начала деятельности стоматологического кабинета необходимо приобрести оборудование, мебель, офисную технику и расходные материалы, данные представлены в таблицах 4 и 5.

Таблица 4

Затраты на стоматологическое оборудование и расходные материалы

№ п/п	Наименование	Количество	Цена, руб.	Итого, руб.
1.	Стоматологическая установка	1	150000	150000
2.	Компрессор	1	40000	40000
3.	Скалер	1	30000	30000
4.	Стерилизатор глассперленовый	1	7000	7000
5.	Стерилизатор паровой	1	60000	60000
6.	Облучатель рециркулятор	2	7000	14000
7.	Сухожар	1	21000	21000
8.	Камера бактерицидная	1	6000	6000
9.	Набор стоматологических инструментов	-	70000	70000
10.	Расходные материалы	-	80000	80000
Итого:				478000

Таблица 5

Затраты на мебель и офисную технику для стоматологического кабинета

№ п/п	Наименование	Количество	Цена, руб.	Итого, руб.
1.	Компьютер	1	20000	20000
2.	МФУ	1	5000	5000
3.	Диван для холла	1	20000	20000
4.	Столик для холла	1	3000	3000
5.	Шкаф для одежды	1	10000	10000
6.	Ресепшн	1	15000	15000
7.	Стул	1	1500	1500
8.	Стол врача	2	5000	10000
9.	Стул	4	700	2800
10.	Напольный модуль с мойкой, смесителем, и корзиной для мусора	2	13000	26000
11.	Стул рабочий медицинский для врача	1	10000	10000

№ п/п	Наименование	Количество	Цена, руб.	Итого, руб.
12.	Стол медицинский для медсестры	1	5000	5000
13.	Стул медицинский для медсестры	1	700	700
14.	Тумба медицинская	1	2500	2500
15.	Шкаф медицинский двухстворчатый	1	7000	7000
16.	Стеллаж	2	5000	10000
17.	Диван для комнаты персонала	1	12000	12000
18.	Шкаф медицинский для одежды	1	8000	8000
19.	Стол для комнаты персонала	1	3000	3000
20.	Тележка медицинская для чистого белья	1	2500	2500
21.	Тележка медицинская для грязного белья	1	2500	2500
Итого:				176500

Таблица 6

Программа оказанных услуг

Вид продукции	Ед. изм.	Величина показателей по периодам					
		Первый год деятельности				Второй год	Третий год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
1) Терапевтическая стоматология	шт.	0	54	108	131	740	865
2) Ортопедическая стоматология	шт.	0	22	44	52	290	343
3) Косметическая стоматология	шт.	0	11	22	26	130	171
4) Детская стоматология	шт.	0	30	60	70	400	440

Таблица 7

Прогнозируемый объем услуг

Вид продукции	Ед. изм.	Величина показателей по периодам					
		Первый год деятельности				Второй год	Третий год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
1) Терапевтическая стоматология							
цена за ед.	руб. ед.	1000	1000	1000	1000	1000	1000
объем реализации	руб.	0	54000	108000	131000	740000	865000
2) Ортопедическая стоматология							
цена за ед.	руб. ед.	7000	7000	7000	7000	7000	7000
объем реализации	руб.	0	154000	308000	364000	2030000	2401000
3) Косметическая стоматология							
цена за ед.	руб. ед.	1000	1000	1000	1000	1000	1000
объем реализации	руб.	0	11000	22000	26000	130000	171000
4) Детская стоматология							
цена за ед.	руб. ед.	700	700	700	700	700	700
объем реализации	руб.	0	21000	42000	49000	280000	308000
Итого:	руб.	0	240000	480000	570000	3180000	3745000

6. Организационный план

Подбор персонала будет проводиться исключительно при рассмотрении резюме и по рекомендательным письмам.

Структура компании:

- 1) Генеральный директор.
- 2) Врач стоматолог-терапевт (по совместительству будет являться главным врачом).
- 3) Врач детский стоматолог.
- 4) Медсестра стоматолога.
- 5) Администратор.
- 6) Санитарка-уборщица.

Важным аспектом будет являться спокойная и доброжелательная атмосфера в коллективе, обеспечивающая высокую производительность труда. При подборе персонала планируется учитывать фактор психологической совместимости персонала.

Медицинский персонал должен соответствовать своей должности, иметь сертификат по направлению деятельности, а также стаж работы.

Расчет Фонда заработной платы сотрудников представлен в таблице 8.

Таблица 8

Расчет фонда заработной платы работников компании при
максимальной численности персонала

№ п/п	Категория работников	Количество человек	Размер оклада, руб.	Сумма зарплаты, руб.	Начисления, руб.	Всего, руб.
1.	Директор	1	20000	20000	6000	26000
2.	Главный врач, врач стоматолог-терапевт	1	20000	20000	6000	26000
3.	Детский врач стоматолог	1	15000	15000	4500	19500
4.	Администратор	1	10000	10000	3000	13000
5.	Медсестра стоматолога	1	10000	10000	3000	13000
6.	Санитарка-уборщица	1	7500	7500	2250	9750
Итого:						107250

7. Финансовый план

Из таблицы 9 видно, что объем финансирования проекта составит рублей.

Таблица 9

Источники финансирования проекта

№ п/п	Наименование источника	Сумма, руб.
1.	Собственные, привлеченные средства	957200
Итого:		957200

Стоимость проекта рассчитана в таблице 10.

Таблица 10

Смета затрат в период становления проекта

№ п/п	Статья затрат	Сумма, руб.
1.	Затраты, связанные с регистрацией собственного дела:	14100
1.1.	Госпошлина	4000
1.2.	Подготовка документов для регистрации ООО	1200
1.3.	Услуги нотариуса	800
1.4.	Печать	600
1.5.	Госпошлина на получение лицензии	7500
2.	Организационно-технические затраты:	943100
2.1.	Коммунальные затраты	16000
2.2.	Аренда помещения	53600
2.3.	Затраты на стоматологическое оборудование и расходные материалы	478000

№ п/п	Статья затрат	Сумма, руб.
2.4.	Затраты на мебель и офисную технику для стоматологического кабинета	176500
2.5.	Затраты на ремонт помещения под стоматологический кабинет	100000
2.6.	Реклама	14500
2.7.	Заработная плата персонала	65000
2.8.	Начисления на заработную плату	19500
2.9.	Прочие расходы	20000
Итого:		957200

В таблице 11 представлен расчет рентабельности проекта.

Таблица 11

Расчет рентабельности проекта

№ п/п	Показатели	За период окупаемости проекта
1.	Выручка, руб.	4379600
2.	Чистая прибыль, руб.	1103400
3.	Рентабельность проекта, %	25

Срок окупаемости проекта: стоимость проекта \ чистая прибыль в месяц
 $= 957200 / 55170 = 17,35 = 18$ месяцев.

Балансы денежных расходов и поступлений представлены в Приложениях №4 и №5.

8. Оценка рисков

Среди основных рисков проекта можно выделить ограниченные денежные средства и конкуренцию.

Возможен маркетинговый риск, если компания будет недополучать прибыль в результате снижения объема реализации или цены услуги. Потребности рынка изучены достаточно хорошо, правильно позиционирована услуга, оценена конкурентоспособность компании на рынке. Разработана стратегия продвижения.

Риск содержится в любом решении. **Риск** – это возможность неблагоприятных ситуаций при выполнении планов.

Основные группы причин возникновения ситуации неопределенности:

- незнание – это недостаточность знаний о внешней предпринимательской среде;
- случайность – неожиданный срыв и невыполнение своих обязательств;
- противодействие – те или иные события, которые затрудняют эффективную деятельность предпринимательской деятельности, например конфликты;
- появление конкурентов – ожидаемо, и неизбежно, так как растет известность нашего вида деятельности.

Основная задача предпринимателя – «предугадать» возможные причины неопределенности, которые и являются источниками возникновения рискованных ситуаций, найти возможные пути преодоления случайностей и противодействий.

Риски, связанные с форс мажорными обстоятельствами – это обстоятельство должно быть отражено в договорах.

Приложения

Прайс-лист компании

№ п/п	Услуга	Цена, руб.
1.	Индивидуальный набор пациента	50
	ТЕРАПЕВТИЧЕСКАЯ СТОМАТОЛОГИЯ	
2.	Инъекционная анестезия септонест, ультракаин, альфакаин	150
3.	Дополнительная анестезия	50
4.	Инъекция мед. препаратов	50
5.	Удаление старой пломбы	50
6.	Временная пломба	50
7.	Кальцийсодержащая повязка (Dykal, Lafe)	100
8.	Лайнерная прокладка (стеклоиномер, Beslainer)	100
9.	Пломба химический композит под коронку	500
10.	Пломба химический композит (ИРОПЗ менее 0,5)	600
11.	Пломба химический композит (ИРОПЗ более 0,5)	700
12.	Лечение среднего кариеса (пломба фотокомпозит) нанокомпозит	950
13.	Лечение глубокого кариеса (нанокомпозит)	1050
14.	Лечение среднего кариеса (гибридный фотокомпозит)	850
15.	Лечение глубокого кариеса (гибридный фотокомпозит)	950
16.	Восстановление депульпированного зуба фотокомпозит (ИРОПЗ менее 0.5) нанокомпозит	1100
17.	Восстановление депульпированного зуба фотокомпозит (ИРОПЗ более 0.5) нанокомпозит	1300
18.	Восстановление депульпированного зуба фотокомпозит (ИРОПЗ менее 0.5) гибридный ф.к.	900
19.	Восстановление депульпированного зуба фотокомпозит (ИРОПЗ более 0.5) гибридный ф.к.	1100
20.	Пломба стеклоиномер (средний, глубокий кариес, Ketac Malar)	800
21.	Пломба Дайрект (точечные дефекты, средний кариес), фотокомпозит	600
22.	Полная реставрация гибридный ф.к.	1800
23.	Частичная реставрация гибридный ф.к.	1500
24.	Полная реставрация нанокомпозит	2000
25.	Частичная реставрация нанокомпозит	1700
26.	Восстановление угла или режущего края зуба в.р.	1000
27.	Восстановление угла зуба с перекрытием вестибулярной поверхности	1600
28.	Восстановление сколов	700
29.	Установление металлического штифта	500
30.	Установление стекловолоконного штифта, титанового штифта	600
31.	Восстановление культи Core-it dual yellow	600
32.	Наложение девитализирующего состава	50

№ п/п	Услуга	Цена, руб.
33.	Пломбирование корневого канала Эндометазоном, адсиллом плюс с гутаперчей, йодотином	300
34.	Пломбирование корневого канала Резорцин-формальдегидной пастой	200
35.	Распломбирование корневого канала	150
36.	Медикаментозная обработка корневого канала	150
37.	Пломбирование корневых каналов Метапаста, метапекс.-1зуб	600
38.	Медикаментозная повязка-Пульпосептин - 1зуб	300
39.	Пломба унифас	200
40.	Медикаментозная повязка-Крезодент, Эндо-гель и др.-1зуб	100
41.	Вскрытие абсцесса	200
42.	Закрытие перфорации дна полости зуба (Pro-Rut)	800
43.	Шинирование нить GlassSpan (1см)	500
44.	Перекрытие нити GlassSpan светоотв. материалом	500
45.	Эндодонтическое отбеливание (1зуб)	500
46.	Удаление одного зуба	500
	КОСМЕТИЧЕСКАЯ СТОМАТОЛОГИЯ	
47.	Профессиональная гигиена полости рта (одна челюсть) сложная чистка	1000
48.	Профессиональная гигиена полости рта (одна челюсть) простая чистка	500
49.	Профессиональная гигиена (1зуб)	100
50.	Реминерализующая терапия (покрытие фторлаком) челюсть	500
51.	Реминерализующая терапия (покрытие фторлаком) один зуб	100
52.	Рем. Терапия инд. ложкой Topical Gel	600
53.	Установка скайса (украшения) пластмассовый маленький	500
54.	Установка скайса (хрусталь)	1000
55.	Установка скайса (украшения) пластмассовый большой	700
56.	Установка скайса (золотая фигурка)	1500
57.	Полировка реставрации (1зуб)	250
58.	Отбеливание (химическое)	6000
	ДЕТСКАЯ СТОМАТОЛОГИЯ (молочные зубы)	
59.	Герметизация фисур	600
60.	Профессиональная гигиена, обучение	600
61.	Лечение пульпита молочного зуба-3 посещения, пл.хим.композит	1000
62.	Лечение пульпита молочного зуба-3 посещения, пл.фото.комп. Ketac Malar	1200
63.	Лечение среднего кариеса молочного зуба пл.фото.комп.	800
64.	Лечение пульпита молочного зуба-2 посещение пл.фото.комп. Twinkle Star	1000
65.	Лечение пульпита молочного зуба-2 посещение хим. композит	800
66.	Лечение среднего кариеса молочного зуба Ketac Malar	600

№ п/п	Услуга	Цена, руб.
67.	Пломбирование корневого канала Эндометазоном, адсиллом плюс с гутаперчей, йодотином	200
68.	Пломба Twinke Star	700
69.	Пломба химический композит	500
70.	Серебрение один зуб	100
71.	Точечный дефект	400
72.	Удаление одного зуба	300
73.	Каппа для Р.Е.М. препаратов	300
	ОРТОПЕДИЧЕСКАЯ СТОМАТОЛОГИЯ	
74.	Изготовление диагностических моделей	400
75.	Покрытие десенситайзером 1зуб	50
76.	Снятие штампованной, пластмассовой коронки - одна единица	100
77.	Снятие металлокерамической, металлопластмассовой, цельнолитой коронки - одна единица	400
78.	Извлечение штифта из коронки простое	100
79.	Извлечение штифта из коронки сложное	200
80.	Регистрация прикуса	100
81.	Слепок силиконовый двойной частичный	200
82.	Альгинатный слепок с отливкой гипсовой модели Hydrogum	150
83.	Альгинатный слепок с отливкой гипсовой модели Upeen	200
84.	Слепок С-силикон двойной полный Z plus	400
85.	Слепок С-силикон двойной полный Speedex	500
86.	Слепок А-силикон Базовый Sultan	500
87.	Слепок А-силикон Базовый Bisico	700
88.	Слепок А-силикон уточняющий Charmflex, Sultan	200
89.	Слепок А-силикон уточняющий слой Bisico	300
90.	Слепок на индивидуальную ложку	250
91.	Формирование функциональных краев индивидуальной ложки	300
92.	Фиксация Фуджи одна единица	200
93.	Фиксация Адгезор-Карбофайн	100
94.	Культевая штифтовая вкладка не разборная	1500
95.	Культевая штифтовая вкладка разборная	2000
96.	Внутрикорневой атачмен	3000
97.	Коронка пластмассовая временная лабораторным методом	400
98.	Коронка пластмассовая временная клиническим методом	300
99.	Коронка металлопластмассовая	2200
100.	Коронка металлокерамическая Duceram Plus	4000
101.	Коронка металлокерамическая IPS d.SIGN	4200
102.	Коронка металлокерамическая с плечевой массой	4800
103.	Коронка керамическая безметалловая	5 500
104.	Коронка цельнолитая	2 200
105.	Коронка штампованная	800
106.	Коронка пластмассовая	800

№ п/п	Услуга	Цена, руб.
107.	Съемный протез акриловый частичный (термическая полимеризация)	4 200
108.	Съемный протез акриловый полный (термическая полимеризация)	5 000
109.	Косметический съемный протез на 1-3 единицы	2 100
110.	Съемный протез акриловый частичный (литьевое прессование)	6 000
111.	Съемный протез акриловый полный (литьевое прессование)	6 900
112.	Кламер проволочный 1единица	500
113.	Армирование съемного протеза	1000
114.	Изготовление индивидуальных ложек	400
115.	Определение прикуса на восковых базисах	300
116.	Гарнитура импортная (зубы для съемного протеза)	700
117.	Мягкая прокладка для съемного протеза Villakril	800
118.	Добазировка съемного протеза Villakril Haron/Германия	1600
119.	Добазировка съемного протеза (изготовленного "Дентал-Эксперт") Villakril Haron/Германия	800
120.	Добазировка пластмассовой коронки, 1единица	50
121.	Починка съемного протеза	600
122.	Бюгельный протез	25 000
123.	Замковое крепление 1единица	2 000
124.	Фрезерование одного элемента	2 000
125.	Кламер литой 1единица	1000
126.	Нейлоновый протез	16 500
127.	Безмономерный акриловый съемный протез	15 000
128.	Ацеталовый бюгельный протез с мономерной пластмессой	18 000
129.	Ацеталовый бюгельный протез с нейлоном	21000
130.	Бюгельный протез на кламерах с нейлоном	17 500
131.	Бюгельный протез на атачменах с нейлоном	22 500
132.	Съемный протез Денталур	10 500
133.	Балка	2 000
134.	Капа	1500
135.	Напыление	100
136.	Временная фиксация 1единица	50
137.	Смена матриц в бюгельном протезе, изготовленном компанией	800
138.	Смена матриц в бюгельном протезе, изготовленном в другом месте	1200

**Состав, набор и минимальные рекомендуемые площади помещений
стоматологического кабинета**

В соответствии с Постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 8 мая 2010 г. № 58 определен **состав, набор и минимальные рекомендуемые площади помещений для стоматологического кабинета** (см. таблицу).

Наименование помещений	Минимальная площадь, м2	Примечания
Вестибюльная группа с регистратурой, гардеробом верхней одежды и ожидальной	10	На каждого взрослого пациента по 1,2 м2 На каждого ребенка с учетом пребывания одного из родителей - 2 м2
Кабинет врача (стоматолога-терапевта)	14	С увеличением на 10 м2 на каждую дополнительную стоматологическую установку (7 м2 на дополнительное стоматологическое кресло без установки)
Кабинет врача (детского стоматолога)	14	С увеличением на 10 м2 на каждую дополнительную стоматологическую установку (7 м2 на дополнительное стоматологическое кресло без установки)
Административные, подсобные и вспомогательные помещения:		
комната персонала с гардеробом	6	На каждого работающего в смену по 1,5 м2. Верхняя одежда может быть размещена в шкафу-купе

Наименование помещений	Минимальная площадь, м ²	Примечания
кабинет старшей медицинской сестры	8	Два помещения объединены, при этом площадь кабинета старшей медсестры не увеличивается
помещение хранения медикаментов и наркотических материалов		
помещения хранения изделий медицинского назначения	6	Могут размещаться в шкафах-купе в коридорах и подвальных помещениях
кладовая грязного белья	3	
кладовая чистого белья	3	
туалет для пациентов и персонала	3	При количестве стоматологических кресел в стоматологической медицинской организации не более 3 допускается наличие одного туалета для пациентов и персонала
Стерилизационная	6	Площадь принимается в соответствии с технологическим обоснованием (габариты оборудования и пр.), но не менее 6 м ²

Разрешительные документы

2.1. После проведение регистрации необходимо получить разрешительные документы в ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии».

Необходимо получить санитарно-эпидемиологическое заключение о соответствии санитарным правилам зданий, строений, сооружений и (или) помещений, необходимых для выполнения заявленных работ (услуг).

Для этого необходимо предоставить:

1. Ксерокопии уставных документов:

- Устав, учредительный договор;
- Свидетельство о регистрации организации.

2. Банковские реквизиты.

3. Договор аренды помещения или свидетельство на право собственности.

4. Договор на вывоз мусора.

5. Санпаспорт объекта, договор на обработку.

6. Проекты: вентиляция, канализация, технология.

Дополнительный перечень документов для получения заключений по видам деятельности.

Перечень дополнительных документов:

1. Договор на утилизацию отходов.

2. Документы на приобретение стерилизаторов.

3. Документы на приобретение емкостей для стерилизационной обработки.

4. Договор на стирку (спецодежда, полотенца и т.д.).

6. Журнал расхода дезсредств.

7. Заключение по проекту (если было перепрофилирование или перепланировка помещения).

2.2. Получение лицензии на осуществление медицинской деятельности.

Лицензию выдает отдел лицензирования Главного управления Алтайского края по здравоохранению и фармацевтической деятельности. Необходимо подготовить пакет документов и оплатить государственную пошлину в размере 7500 рублей.

Перечень документов:

1. Доверенность на лицо, представляющее документы на лицензирование (при необходимости).

2. Заявление о предоставлении медицинской лицензии.

3. Копии учредительных документов юридического лица, засвидетельствованные в нотариальном порядке.

4. Копии документов, подтверждающих наличие у соискателя лицензии принадлежащих ему на праве собственности или на ином законном основании зданий, строений, сооружений и (или) помещений, необходимых для выполнения заявленных работ (услуг), права на которые не зарегистрированы в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

5. Копии документов, подтверждающих наличие у соискателя лицензии принадлежащих ему на праве собственности или на ином законном основании медицинских изделий (оборудования, аппаратов, приборов, инструментов), необходимых для выполнения заявленных работ (услуг).

6. Копии документов, подтверждающих наличие:

– у руководителя медицинской организации, заместителей руководителя медицинской организации, ответственных за осуществление медицинской деятельности, руководителя структурного подразделения иной

организации, ответственного за осуществление медицинской деятельности, - высшего медицинского образования, послевузовского и (или) дополнительного профессионального образования, предусмотренного квалификационными требованиями к специалистам с высшим и послевузовским медицинским образованием в сфере здравоохранения, сертификата специалиста, а также дополнительного профессионального образования и сертификата специалиста по специальности «организация здравоохранения и общественное здоровье», стажа работы по специальности не менее 5 лет;

– у руководителя структурного подразделения медицинской организации, осуществляющего медицинскую деятельность, - высшего профессионального образования, послевузовского (для специалистов с медицинским образованием) и (или) дополнительного профессионального образования, предусмотренного квалификационными требованиями к специалистам с высшим и послевузовским медицинским образованием в сфере здравоохранения, и сертификата специалиста (для специалистов с медицинским образованием), стажа работы по специальности не менее 5 лет;

– у индивидуального предпринимателя - высшего медицинского образования, послевузовского и (или) дополнительного профессионального образования, предусмотренного квалификационными требованиями к специалистам с высшим и послевузовским медицинским образованием в сфере здравоохранения, и сертификата специалиста, а при намерении осуществлять доврачебную помощь - среднего медицинского образования и сертификата специалиста по соответствующей специальности, а также стажа работы по специальности не менее 5 лет - при наличии высшего медицинского образования и не менее 3 лет - при наличии среднего медицинского образования.

7. Копии документов, подтверждающих наличие у лиц, заключивших с соискателем лицензии трудовые договоры, среднего, высшего, послевузовского и (или) дополнительного медицинского или иного необходимого для выполнения заявленных работ (услуг) соответствующего профессионального образования и сертификата специалиста (для специалистов с медицинским образованием).

8. Копии документов, подтверждающих наличие у лиц, осуществляющих техническое обслуживание медицинских изделий (оборудования, аппаратов, приборов, инструментов) соответствующего профессионального образования и (или) квалификации и заключивших с соискателем лицензии трудовые договоры, либо копия договора с организацией, имеющей лицензию на осуществление соответствующей деятельности.

9. Документы (сведения), которые соискатель лицензии вправе предоставить по собственной инициативе:

- Копию документа, подтверждающего уплату государственной пошлины за предоставление лицензии;
- Сведения о квалификации работников по прилагаемой форме;
- Штатное расписание для государственных медицинских организаций по прилагаемой форме;
- Копию выданного в установленном порядке санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии санитарным правилам зданий, строений, сооружений и (или) помещений, необходимых для выполнения заявленных работ (услуг);
- Копии регистрационных удостоверений на медицинские изделия (оборудование, аппараты, приборы, инструменты), необходимых для выполнения заявленных работ (услуг).

Баланс денежных расходов и поступлений

Наименование статьи	Величина показателя по периодам, руб.												
	Первый год работы												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
Денежные средства в наличии на начало месяца	957200	943100	825700	796800	113400	64000	54200	36800	25800	31200	33000	41200	
ДОХОДЫ:													
Выручка от реализации услуг	0	0			100000	140000	150000	160000	170000	180000	190000	200000	1290000
Собственные средства	957200												957200
ДОХОДЫ ВСЕГО	957200	0	0	0	100000	140000	150000	160000	170000	180000	190000	200000	2247200
РАСХОДЫ:													
Затраты на стоматологическое оборудование и расходные материалы				398000									398000
Заработная плата персонала					56550	56550	56550	56550	56550	56550	56550	56550	452400
Аренда помещения		13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	147400
Коммунальные расходы		4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	44000
Реклама			11500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	25000
Затраты на мебель и офисную технику				176500									176500
Затраты на регистрацию	14100												14100
Расходные материалы				80000	30000	28000	45000	48000	51000	54000	57000	60000	453000
Затраты на ремонт помещения		100000											100000
Налоги, в том числе:													
- УСН (6% от прибыли)	0	0	0	0	6000	8400	9000	9600	10200	10800	11400	12000	77400
- НДФЛ (13 % с оклада)	0	0			8450	8450	8450	8450	8450	8450	8450	8450	67600
- Страховые отчисления	0	0	0	0	19500	19500	19500	19500	19500	19500	19500	19500	156000
Прочие расходы				10000	10000	10000	10000	10000		10000	10000	10000	80000
РАСХОДЫ ВСЕГО	14100	117400	28900	683400	149400	149800	167400	171000	164600	178200	181800	185400	2191400
МЕСЯЧНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	943100	-117400	-28900	-683400	-49400	-9800	-17400	-11000	5400	1800	8200	14600	
Денежные средства в наличии на конец месяца	943100	825700	796800	113400	64000	54200	36800	25800	31200	33000	41200	55800	

Баланс денежных расходов и поступлений

Наименование статьи	Величина показателя по периодам, руб.												
	Второй год работы												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
Денежные средства в наличии на начало месяца	55800	97750	147100	203850	268000	339550	418500	504850	598600	699750	808300	924250	
ДОХОДЫ:													
Выручка от реализации услуг	210000	220000	230000	240000	250000	260000	270000	280000	290000	300000	310000	320000	3180000
Собственные средства													0
ДОХОДЫ ВСЕГО	210000	220000	230000	240000	250000	260000	270000	280000	290000	300000	310000	320000	3180000
РАСХОДЫ:													
Затраты на стоматологическое оборудование и расходные материалы													0
Заработная плата персонала	56550	56550	56550	56550	56550	56550	56550	56550	56550	56550	56550	56550	678600
Аренда помещения	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	13400	160800
Коммунальные расходы	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
Реклама	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	18600
Затраты на мебель и офисную технику													0
Затраты на регистрацию													0
Расходные материалы	42000	44000	46000	48000	50000	52000	54000	56000	58000	60000	62000	64000	636000
Затраты на ремонт помещения													0
Налоги, в том числе:													
- УСН (6% от прибыли)	12600	13200	13800	14400	15000	15600	16200	16800	17400	18000	18600	19200	190800
- НДФЛ (13 % с оклада)	8450	8450	8450	8450	8450	8450	8450	8450	8450	8450	8450	8450	101400
- Страховые отчисления	19500	19500	19500	19500	19500	19500	19500	19500	19500	19500	19500	19500	234000
Прочие расходы	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
РАСХОДЫ ВСЕГО	168050	170650	173250	175850	178450	181050	183650	186250	188850	191450	194050	196650	2188200
МЕСЯЧНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	41950	49350	56750	64150	71550	78950	86350	93750	101150	108550	115950	123350	
Денежные средства в наличии на конец месяца	97750	147100	203850	268000	339550	418500	504850	598600	699750	808300	924250	1047600	