

# ПЛАН РАСХОДОВ С УКАЗАНИЕМ ПЛАНИРУЕМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, СРОКОВ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ И РАСЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ЗАТРАТ

## «Кабинет психолога»

***ОКВЭД 2 (код и расшифровка) - 96.09. Предоставление прочих  
персональных услуг, не включенных в другие группировки***

**Инициатор проекта:**

*ФИО*

*домашний адрес: (почтовый индекс,  
город, улица, дом, корпус, квартира)*

*контактный телефон:*

*электронная почта:*

**Стоимость проекта (всего) –**

**в том числе:**

*размер запрашиваемой финансовой помощи –*

*затраты собственных средств –*

Перед вами ознакомительный бизнес-план для социального контракта в формате PDF. Он разработан по стандарту одного из регионов России и служит примером для вашего бизнес-плана в другом регионе. Однако, чтобы ваш бизнес-план прошел все необходимые инстанции и был одобрен социальной защитой, его нужно адаптировать с учетом требований и стандартов вашего региона, а также специфики вашего бизнеса и сметы.

В нашей компании клиенты получают такую доработку и адаптацию под свой регион бесплатно при покупке данного бизнес-плана. То есть, приобретая бизнес-план на нашем сайте, вы получаете бесплатную доработку с учетом ваших пожеланий, сметы и шаблона региона.

Бизнес-план здесь: <https://moybiznesplan.ru/products/psiholog>

год составления бизнес плана

## Содержание

1. СВЕДЕНИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ ПРОЕКТА.....	3
2. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	3
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.....	4
4. КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ.....	4-5
5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.....	5
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	6
7. ОЦЕНКА РИСКА.....	6
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	7
9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	8

## 1. СВЕДЕНИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ ПРОЕКТА

1. ФИО
2. Адрес места проживания:
3. Контактный телефон:
4. Адрес электронной почты:
5. Образование (специальность, квалификация, номер и дата выдачи документа об образовании).
6. Полные сведения об имеющихся профессиях, квалификации и трудовой деятельности, опыт работы.

## 2. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

**Производством (реализацией) какого товара (оказанием каких услуг) Вы будете заниматься (идея проекта)?** Проект открытия кабинета психолога предполагает создание места, где психологические консультации и терапия будут проводиться для тех, кто нуждается в помощи и поддержке в решении личных проблем, стрессов и эмоциональных трудностей. Важно хорошо продумать не только концепцию кабинета, но и всю инфраструктуру и стратегию работы, чтобы создать благоприятные условия для клиентов и успешно развивать свой бизнес.

**Какова организационно - правовая форма?** НПД 4%

**Кто будет Вашим покупателем?** Целевая аудитория психолога может быть широкой и разнообразной, и специалист может выбирать специализацию и методы работы в зависимости от потребностей и запросов своих клиентов. Большинство клиентов психолога это работающие женщины в возрасте от 23 до 55 лет со средним или выше среднего уровнем доходов.

**Необходима ли специальная квалификация для осуществления деятельности?** Да, требуется профильное образование по специальности психология.

**Есть ли стаж работы в той сфере, в которой Вы собираетесь осуществлять предпринимательскую деятельность?** *(прописываем опыт работы, если есть фото-подтверждение, прикладываем как приложение)*

**Сколько будет привлечено наемных работников?** не планируется.

Каковы источники финансирования проекта, в том числе субсидия на создание собственного дела – 350 000 руб., что составляет 100% от общего объема финансирования.

**В чем конкурентные преимущества Вашего проекта на рынке?** Востребованность услуг психолога. В современном мире стресс, депрессия, тревожные расстройства и другие психологические проблемы становятся все более распространенными. Следовательно, спрос на психологическую помощь растет, что делает открытие кабинета психолога актуальным и востребованным. Психологические услуги отличаются высокой добавленной

стоимостью, что позволяет психологам вести успешный бизнес и получать достойное вознаграждение за свою работу.

В чем уникальность Вашей бизнес-идеи? (*значимость данного проекта для экономического и социального развития территории, существуют ли аналоги вашего проекта в местности, в которой Вы планируете осуществлять предпринимательскую деятельность*) В своей работе я буду предлагать новаторские методики и подходы в работе с клиентами, такие как использование искусствовотерапии, игровые техники, медитация, майндфулнесс и т. д. Это поможет привлечь клиентов, ищущих нестандартные и эффективные методы работы.

**Основные показатели проекта за первый год работы:**

Выручка от деятельности – 1008000 руб.

Сумма (прогнозная) налоговых платежей – 40320 руб.

Общая прибыль – 604800 руб.

Рентабельность продаж – 60%

Срок окупаемости проекта – 8 (в месяцах).

Перед вами ознакомительный бизнес-план для социального контракта в формате PDF. Он разработан по стандарту одного из регионов России и служит примером для вашего бизнес-плана в другом регионе. Однако, чтобы ваш бизнес-план прошел все необходимые инстанции и был одобрен социальной защитой, его нужно адаптировать с учетом требований и стандартов вашего региона, а также специфики вашего бизнеса и сметы.

В нашей компании клиенты получают такую доработку и адаптацию под свой регион бесплатно при покупке данного бизнес-плана. То есть, приобретая бизнес-план на нашем сайте, вы получаете бесплатную доработку с учетом ваших пожеланий, сметы и шаблона региона.

Бизнес-план здесь: <https://moybiznesplan.ru/products/psiholog>

### 3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Здесь описываются основные этапы производства, помещения для работы.

Выбор месторасположения предприятия диктуется следующими соображениями (*близость к клиентам, поставщикам сырья, доступность рабочей силы, транспорта и т.д., прилагаются документы о проведенных исследованиях, предварительные договоры аренды помещений или документы подтверждающие право собственности*):

Какие активы (имущество), находящееся в Вашей собственности, планируете использовать при осуществлении предпринимательской деятельности? Что и для каких целей будет использоваться.

Будут ли организовываться рабочие места? Планирую работать без привлечения наемных работников.

Если да, то:

Таблица №1 – Штатное расписание

Должность	Расходы на оплату труда, руб.	Расходы на оплату взносов на пенсионное, медицинское и социальное страхование, руб.

### 4. КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

Укрупненный перечень необходимого оборудования, сырья, материалов, необходимых для начала предпринимательской деятельности указанием источника инвестиций приведен в таблице 2.

Таблица № 2 – Информация по приобретению основных средств, материально-производственных запасов, имущественных обязательств (*не более 15% назначаемой выплаты*) и разделение вида финансирования на финансовую помощь и собственные средства.

№	Наименование	Количество, (с указ. ед. измерения)	Цена, руб.	Собств. средства, руб.	Фин. помощь, руб.
<b>1.</b>	<b>СПИСОК НЕОБХОДИМЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА</b>				
1.1	Кушетка	1	56000	0	56000

1.2	Кресло	1	12890	0	12890
1.3	Диван	1	19500	0	19500
1.4	Стол письменный LETTA City белый	1	1140	0	1140
1.5	Стул	1	1890	0	1890
1.6	Лампы	1	26300	0	26300
1.7	Ноутбук	1	15750	0	15750
1.8	Принтер	1	11060	0	11060
1.9	Ковер	1	8900	0	8900
1.10	Подушка	1	8500	0	8500
1.11	Фотоаппарат	3	12000	0	36000
1.12	Кулер для воды	3	4200	0	12600
1.13	Стеллаж SPACEO KUB 12 секций белый	3	6500	0	19500
1.14	Вешалка напольная UniStor Chocolate чёрная	3	1500	0	4500
1.15	Ручка	1	8000	0	8000
1.16	Блокнот	5	4700	0	23500
1.17	Краски	1	5600	0	5600
1.18	Карандаши	1	2000	0	2000
1.19	Восковые мелки	5	500	0	2500
1.20	Бумага	4	280	0	1120
1.21	Пластилин	3	650	0	1950
1.22	Кисть	20	90	0	1800
2.	<b>АРЕНДА</b>				
2.1	Аренда помещения	2	26000	0	52000
3.	<b>МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ</b>				
3.1	Таргетированная реклама ВК	2	8500	0	17000
	<b>ИТОГО</b>			0	<b>350000</b>

Таблица №3 – Мониторинг цен и поставщиков товаров (услуг).

№	Наименование товаров (услуг), планируемых приобретать за счет финансовой помощи.	Планируемый поставщик товаров (место приобретения, организация)	Цена (стоимость, товара, услуги)
1	Кушетка	- ОЗОН (коммерческое предложение)	-56000

		<i>Приложение 1)</i> <i>-Вайлдберриз (коммерческое предложение Приложение 2)</i>  <i>- Медикал.лаб (коммерческое предложение Приложение 3)</i>	-61200  -60090
2	Кресло		
3	Диван		
4	Стол письменный LETTA City белый		
5	Стул		
6	Лампы		
7	Ноутбук		
8	Принтер		
9	Ковер		
10	Подушка		
11	Фотоаппарат		
12	Кулер для воды		
13	Стеллаж SPACEO KUB 12 секций белый		
14	Вешалка напольная UniStor Chocolate чёрная		
15	Ручка		
16	Блокнот		
17	Краски		
18	Карандаши		
19	Восковые мелки		
20	Бумага		
21	Пластелин		
22	Кисть		

## 5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Таблица №4 – Перечень основных видов производимой (реализуемой) продукции с указанием уровня цен

Наименование товара	Ед. изм.	Стоимость услуги, руб.	Количество	Выручка, руб.
Индивидуальная консультация взрослых	услуга	1 700	15	25500
Консультация семейного психолога	услуга	2 000	10	20000
Консультации детского психолога	услуга	1 500	10	15000
Гештальт терапия	услуга	1 500	10	15000
Арт-терапия	услуга	1 700	5	8500
Итого				84000

Таблица №5 – План мероприятий и сроки их реализации

№	Наименование мероприятия	Срок реализации
1	Аренда помещения	май 2024 г.
2	Приобретение заявленного оборудования	май 2024 г.
3	Ведение деятельности	с июня 2024 г.

*\*Срок заключения договоры аренды не должен превышать 1 мес. с даты заключения контракта, приобретение оборудования не более 2-3 мес.*

## 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

(уделить особое внимание этому разделу!)

**Необходимо ли получение разрешения для осуществления Вашей деятельности** (лицензию, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций - опишите порядок их получения и обоснуйте ориентировочный размер затрат):  
сертификация не требуется. Деятельность обязуюсь вести в соответствии с разрешением Роспотребнадзора, государственного пожарного надзора и

рекомендациями по организации работы с целью недопущения заноса и распространения инфекций.

**Каким образом будут оформляться сделки с поставщиками и потребителями, а также трудовые отношения (если будет привлекаться наемный персонал)?** Услуги психолога не предполагают сделок с поставщиками и пр.

**По какой системе налогообложения будет работать предприятие (общая, упрощенная, единый сельскохозяйственный налог, единый налог на вмененный доход)?** НПД 4%.

**Как планируете рекламировать реализуемый товар (услугу):** популярные социальные платформы для продвижения своих услуг являются эффективным способом привлечь новых клиентов. Публикация полезного контента, проведение онлайн-консультаций, анонсирование акций и событий, применение таргетированной рекламы помогут привлечь внимание аудитории. Регистрация на психологических платформах и маркетплейсах, где люди ищут психологическую помощь, может помочь расширить круг потенциальных клиентов. Принятие участия в психологических конференциях, семинарах, выставках и других мероприятиях помогут познакомиться с коллегами и потенциальными клиентами, а также укрепить репутацию.

**Имеет ли начинающий предприниматель опыт работы в сфере, избранной для предпринимательской деятельности?**

## 7. ОЦЕНКА РИСКА

**Наиболее существенными факторами риска для проекта являются:**

1. нехватка спроса
2. высокая конкуренция
3. безопасность данных

**Меры по минимизации рисков:**

1. усилить рекламную кампанию кабинета
2. расширить перечень услуг, пройти дополнительное обучение.
3. необходимо обеспечить надежную защиту информации, строго соблюдать законы о защите данных клиентов.

**Наличие конкуренции:** сервис ПроДокторов показывает, что на территории г. Краснодар более 130 специалистов, оказывающих психологические консультации и терапию. Но спрос на доступные услуги психолога по-прежнему остается высоким, поэтому психологу с профессиональным

образованием не составит труда организовать свою клиентскую базу. Также в районе, где будет располагаться мой кабинет есть дефицит специалистов-психологов.

**Преимущество предлагаемых товаров (услуг):** доступные цены, удобное расположение кабинета, способность создавать доверительные отношения с клиентами, слушать их внимательно, понимать их потребности и находить индивидуальные подходы к каждому человеку, создание уютной и доверительной обстановки, где клиенты смогут открыто делиться своими проблемами и чувствами.

Перед вами ознакомительный бизнес-план для социального контракта в формате PDF. Он разработан по стандарту одного из регионов России и служит примером для вашего бизнес-плана в другом регионе. Однако, чтобы ваш бизнес-план прошел все необходимые инстанции и был одобрен социальной защитой, его нужно адаптировать с учетом требований и стандартов вашего региона, а также специфики вашего бизнеса и сметы.

В нашей компании клиенты получают такую доработку и адаптацию под свой регион бесплатно при покупке данного бизнес-плана. То есть, приобретая бизнес-план на нашем сайте, вы получаете бесплатную доработку с учетом ваших пожеланий, сметы и шаблона региона.

Бизнес-план здесь: <https://moybiznesplan.ru/products/psiholog>

## 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Таблица 6 – Расчет прогнозных финансовых результатов

№ пп	Статьи расходов и доходов	Расчетные периоды		
		1 год	2 год	3 год
I	II	III	IV	V
1.	Поступления от реализации (выручка)	1008000	1108800	1219680
2.	Основные издержки (расходы)	(403200	443520	487872
3.	Валовая прибыль (убыток)	604800	665280	731808
4.	Выплаты по кредитам и займам	(0	0	0
5.	Прибыль (убыток) до налогообложения	604800	665280	731808
6.	Уплата налоговых платежей НПД 4%	(40320	44352	48787
7.	Оплата обязательных взносов от фонда оплаты труда	(0	0	0
8.	Чистая прибыль	564480	620928	683021

Расчет показателей эффективности проекта

Простой срок окупаемости проекта (СОП) рассчитывается по формуле:

$$\text{СОП} = \frac{\text{Сумма вложений в проект (титульный лист – стоимость проекта)}}{\text{Чистая прибыль (таб. 8, строка 8)}} * 12 \text{ мес.}$$

$$\text{СОП} = 350000 / 564480 = 8 \text{ мес.}$$

Срок окупаемости проекта определяется как ожидаемое число месяцев, необходимое для полного возмещения затрат на реализацию проекта.

Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$\begin{aligned} \text{Рент. продаж} &= \frac{\text{Валовая прибыль (таб. 8, строка 3)}}{\text{Выручка (таб. 8, строка 1)}} * 100\% \\ \text{Рент. продаж} &= 604800 / 1008000 * 100\% = 60\% \end{aligned}$$

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ** является показателем эффективности реализации продукции (работ, услуг), выражает долю прибыли (сколько приходится в процентном выражении) к единице выручки.

