

# БИЗНЕС-ПЛАН ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## **Уведомление об авторских правах и конфиденциальности**

Данный документ является объектом **авторского права** и защищён в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными соглашениями по интеллектуальной собственности.

Правообладателем документа является компания «**Мой План**», зарегистрированная как **торговая марка**.

Вся информация, содержащаяся в этом документе, включая, но не ограничиваясь: тексты, схемы, таблицы, графики, методологии, стратегии, технические данные и коммерческие наработки, является **конфиденциальной** и предназначена исключительно для указанного круга лиц.

Любое использование данного документа — полное или частичное **воспроизведение, копирование, распространение, публикация, передача третьим лицам, а также использование в иных целях**, — допускается только с **письменного согласия** компании «Мой План».

Несанкционированное копирование, распространение или иное использование информации из этого документа преследуется в соответствии с законом и может повлечь за собой **гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность**.

© 2025 «Мой План». Все права защищены.  
Документ подготовлен 12 сентября 2025 года.

Наименование проекта: организация деятельности по пошиву постельного белья из натуральной хлопковой ткани.



Вид деятельности: пошив постельного белья из натуральной хлопковой ткани.

4. ОКВЭД с расшифровкой: 13.92 – Производство готовых текстильных изделий, кроме одежды



6. Дата начала реализации проекта: январь, 2025 г.

7. Продолжительность реализации проекта: 12 мес.

8. Необходимость лицензии / разрешения для ведения деятельности: не требуются.

9. Стоимость проекта 350 000 рублей,

в том числе:

собственные средства 0 рублей

средства государственной социальной помощи 350 000 рублей

Срок окупаемости проекта 6 мес.

Рентабельность продукции 142%

Порог рентабельности проекта 181174,3 рублей

Чистая прибыль проекта 707057,2 рублей

Количество созданных рабочих мест (при наличии): 0

## Содержание

Резюме	3
Раздел 1 «Описание бизнеса»	4
Раздел 2 «Продукты и услуги»	5
Раздел 3 «Анализ рынка»	7
Раздел 4 «План маркетинга»	11
Раздел 5 «Производственный план»	13
Раздел 6 «План персонала»	14
Раздел 7 «План затрат»	15
Раздел 8 «Финансовый план»	19
Приложения	24

## Резюме

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости инвестиционного проекта по оказанию услуг пошива постельного белья в г. Обь.

Основными конкурентными преимуществами будут доступные цены, использование натуральных материалов высокого качества, индивидуальный подход к заказам и ориентация на полное удовлетворение потребностей клиентов.

Пошив постельного белья из натуральной хлопковой ткани – это востребованная услуга, обеспечивающая комфорт и долговечность изделий. Хлопковое белье отличается мягкостью, гипоаллергенностью, хорошей воздухопроницаемостью и простотой ухода, что делает его популярным выбором для домашнего использования.

Преимущества постельного белья из натурального хлопка:

- высокая износостойкость;
- комфорт для сна благодаря мягкости и дышащим свойствам ткани;
- гипоаллергенность, безопасная для детей и людей с чувствительной кожей;
- натуральный материал, экологичный и безвредный для здоровья.

В своей деятельности я планирую предоставлять услуги пошива:

- пододеяльников;
- простыней;
- наволочек.

Цель – заключение социального контракта для получения государственной субсидии с целью организации доходного бизнеса самозанятым лицом в сфере пошива постельного белья для удовлетворения потребностей потребительского рынка г. Обь.

Задачи:

- получение финансирования (социальный контракт);
- закупка материалов и необходимого оборудования;
- разработка рекламной кампании и продвижение услуг;
- формирование устойчивого спроса и базы постоянных клиентов;
- увеличение уровня дохода, обеспечивающего стабильную оплату налогов.

## Раздел 1 «Описание бизнеса»

**Общее описание компании (проекта/услуги):** оказание услуг по пошиву постельного белья (пододеяльники, простыни, наволочки) из натуральной хлопковой ткани в городе Обь. Услуги предоставляются самозанятым мастером с акцентом на индивидуальный подход, высокое качество исполнения и использование экологичных материалов. Наблюдается растущий интерес к индивидуальному пошиву текстиля, который обеспечивает уникальность, точное соответствие размерам спального места и возможность выбора дизайна, адаптированного под интерьер.

**Основные услуги** включают пошив пододеяльников, простыней (включая простыни на резинке) и наволочек стандартных и нестандартных размеров с учетом пожеланий клиента.

**Цель проекта:** создание успешного и устойчивого бизнеса, направленного на предоставление услуг пошива постельного белья из натуральной хлопковой ткани для населения города по доступным ценам. Проект ориентирован на удовлетворение потребностей клиентов в комфортном и качественном обслуживании, а также на формирование лояльной клиентской базы. В дальнейшем планируется расширение спектра услуг, увеличение доходности за счет постоянных клиентов и активное продвижение через социальные сети.

### Потенциал проекта

- Расширение клиентской базы через рекомендации и продвижение в социальных сетях.
- Возможность масштабирования: добавление новых услуг, таких как пошив декоративных подушек, пледов или текстиля для гостиниц.
- Стабильный спрос на экологичную продукцию и индивидуальный пошив, что особенно актуально в условиях роста популярности осознанного потребления.

### Уникальность продукта или услуги

- Индивидуальный подход: пошив изделий по точным размерам и с учетом всех предпочтений клиента.
- Высокое качество: использование натуральных хлопковых тканей и профессионального оборудования, что гарантирует долговечность и комфорт изделий.
- Экологичность: натуральные ткани безопасны для здоровья, подходят для детей и людей с аллергией.
- Доступная цена: отсутствие наценок, характерных для крупных магазинов, делает услугу привлекательной для потребителей.
- Уникальный дизайн: возможность выбора расцветок, рисунков и отделки, что позволяет создавать эксклюзивные комплекты.
- Гибкость: оперативное выполнение заказов, адаптированный график работы мастера и готовность к нестандартным запросам клиентов.

Уютная и профессиональная атмосфера, внимание к деталям и забота о клиентах делают услуги привлекательными для тех, кто ценит индивидуальность, комфорт и качество.

## Раздел 2 «Продукты и услуги»

**Наименование продукции/услуги:** услуги по пошиву постельного белья (пододеяльники, простыни, наволочки) из натуральной хлопковой ткани.

### **Назначение продукции/услуги**

Удовлетворяемые потребности:

- Создание комфортных условий для сна и отдыха.
- Индивидуальный пошив постельного белья под размеры и дизайн, которые не всегда доступны в готовых комплектах.
- Обеспечение безопасного и экологичного выбора для здоровья всей семьи.

Область применения продукции/услуги:

- Использование дома для взрослых и детей.
- Комплекты для подарков на праздники и особые случаи.
- Оснащение гостиниц, баз отдыха, частных домовладений.

### **Основные характеристики продукции/услуги**

1. Пододеяльник – это специальный чехол для одеяла, который защищает его от загрязнений и продлевает срок его службы.

Форма: прямоугольное изделие с отверстием для размещения одеяла.

Особенности:

- Выполняется с разными типами застежек (молния, пуговицы, скрытый клапан) для удобства использования.
- Имеет размер, соответствующий параметрам одеяла (односпальные, полуторные, двуспальные).

Преимущества натуральной хлопковой ткани:

- Пропускает воздух, что обеспечивает комфортный микроклимат во время сна.
- Гипоаллергенная и безопасная для кожи.
- Легко стирается и быстро сохнет.

2. Простыня – это текстильное изделие, которое стелется поверх матраса, обеспечивая комфортное и гигиеничное спальное место.

Типы простыней:

- Классическая: прямоугольный кусок ткани, который заправляется под матрас.
- На резинке: простыня с эластичными краями, которая надежно фиксируется на матрасе, предотвращая её сминание.

Особенности хлопковой ткани:

- Мягкая и приятная на ощупь.
- Устойчива к износу даже при частых стирках.
- Подходит для круглогодичного использования: не парит летом и сохраняет тепло зимой.

3. Наволочка – это чехол для подушки, который защищает её от загрязнений и обеспечивает комфорт во время сна.

Форма: стандартные прямоугольные или квадратные варианты (например, 50x70 см или 70x70 см).

Особенности:

- Могут быть выполнены с различными типами застежек (клапан, молния, пуговицы).
- Подходят для разных типов подушек (анатомических, ортопедических, классических).

Преимущества хлопковой ткани:

- Не вызывает раздражения кожи, что особенно важно для людей с чувствительной кожей.
- Хорошо впитывает влагу, предотвращая перегрев или дискомфорт.
- Сохраняет цвет и форму даже после многочисленных стирок.

Таким образом, пододеяльник, простыня и наволочка из натурального хлопка создают гармоничный комплект постельного белья, обеспечивая комфортный сон, гигиеничность и эстетичный внешний вид спального места. Такие изделия идеально подходят для ежедневного использования, а также для людей, которые ценят качество и безопасность.

**Основные конкурентные преимущества продукции/услуги:**

- Индивидуальный подход: полная адаптация комплекта постельного белья под запросы клиента (размеры, дизайн, материалы).
- Качество: высокий уровень исполнения изделий благодаря профессиональному оборудованию и натуральным тканям.
- Эксклюзивность: возможность создания уникальных комплектов, которых нет в массовом производстве.
- Доступные цены: прямое взаимодействие с мастером-самозанятым без дополнительных наценок.
- Гибкость сроков: оперативное выполнение заказов по согласованию с клиентом.
- Безопасность: использование гипоаллергенных материалов, подходящих даже для новорожденных.

Благодаря этим преимуществам услуги по пошиву постельного белья будут востребованы как среди жителей г. Обь, так и для широкой аудитории, ценящей качество и индивидуальность.

## Раздел 3 «Анализ рынка»

### 3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов

#### **Определение целевого рынка и его сегментов:**

Целевой рынок для пошива постельного белья из натуральной хлопковой ткани в г. Обь включает следующих потребителей:

- Молодые семьи (от 25 до 40 лет), ценящие комфорт и экологичность.
- Люди с аллергиями и чувствительной кожей, которые выбирают гипоаллергенные и натуральные материалы.
- Семьи с детьми, для которых важно использовать безопасные и мягкие ткани.
- Те, кто предпочитает индивидуальный подход: люди, которые хотят постельное белье, подходящее под размер их кровати, или с уникальным дизайном.
- Пенсионеры, которым важно качество и долговечность материалов, а также комфортный отдых.

#### **Основные привлекательные группы для бизнеса:**

- Молодые семьи с детьми, которые часто обновляют постельное белье и ценят экологичность. Эта группа склонна платить за качество и уникальность.
- Профессиональные люди среднего возраста (от 30 до 50 лет), которые покупают постельное белье для себя и своей семьи, заинтересованы в долговечности и высококачественных материалах.
- Люди, заинтересованные в индивидуальном пошиве, готовы платить больше за эксклюзивность, нестандартные размеры и дизайн.
- Пенсионеры, для которых важен комфорт, качество материалов и долговечность постельного белья.

Эти группы будут составлять основной доход для бизнеса, так как они готовы платить за экологичность и индивидуальный подход.

#### **Особенности товарных сегментов:**

- Молодые семьи и люди с детьми: продукция, выполненная из гипоаллергенных и безопасных тканей, таких как 100% хлопок, с разнообразием принтов и расцветок для детской комнаты.
- Люди с аллергиями или чувствительной кожей: только натуральные ткани, которые не вызывают аллергических реакций, долговечность и комфорт.
- Пенсионеры: долговечность, легкость ухода (простой уход за изделиями, долговечность ткани), натуральность материалов.

#### **Ассортиментное наполнение:**

- Пододеяльники стандартных и нестандартных размеров.
- Простыни с возможностью выбора на резинке и классические.
- Наволочки с различной формой и застежкой.

#### **Позиционирование для этих клиентов:**

- Подчеркивание экологичности и безопасности используемых тканей.
- Акцент на индивидуальный подход в пошиве, возможность создания уникальных комплектов под индивидуальные предпочтения.
- Высокое качество материалов и долговечность.
- Гибкие цены и возможность сделать заказ по желаемым параметрам.

### **Спрос и оценка потенциала рынка:**

Общий спрос: существует стабильный спрос на постельное белье, так как оно является необходимым товаром для всех категорий населения. Особенно актуальны качественные товары из натуральных тканей. В г. Обь спрос на такие изделия продолжает расти, так как все больше людей переходят на экологически чистую продукцию.

Сегменты рынка: сегмент молодых семей с детьми, а также людей, склонных к индивидуальному подходу и уникальным дизайнам, представляет наибольший потенциал.

Ценовое состояние: на рынке наблюдается диапазон цен от доступных массовых производителей до более дорогих индивидуальных изделий. Для самозанятых мастеров характерен конкурентоспособный ценовой сегмент, который позволяет привлекать потребителей с различным уровнем дохода.

### **Оценка доли рынка, которую компания намерена контролировать:**

Цель – занять долю около 10-15% рынка в г. Обь в течение первого года работы, с дальнейшим расширением на соседние города. В перспективе, благодаря эксклюзивности и высокому качеству, можно рассчитывать на расширение доли рынка за счет привлечения постоянных клиентов и активного продвижения в социальных сетях.

### **Оценка спроса:**

На основе текущего уровня конкуренции (основные игроки — крупные магазины и онлайн-ритейлеры), можно оценить, что ниша индивидуального пошива и экопродукции в г. Обь имеет хорошие перспективы для роста.

### 3.2. «Swot-анализ»

Таблица 1

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Использование профессионального оборудования. Предоставление услуг высокого качества. Низкий уровень первоначальных и последующих затрат. Свободный вход на рынок услуг пошива. Индивидуальная работа с каждым клиентом. Актуальность и востребованность предлагаемых услуг. Удобные часы работы. Выработана стратегия конкурентной борьбы.	Недостаток опыта ведения собственного бизнеса. Конкуренция со стороны других мастеров. Низкий процент потребителей, знающих о новом мастере на начальном этапе осуществления деятельности.
Возможности(O)	Угрозы (Т)
Увеличение количества предоставляемых услуг. Улучшение рекламной компании. Улучшение качества оказываемых услуг.	Уменьшение цен на услуги у конкурентов. Появление новых конкурентов. Потеря клиентов. Спад спроса к отрасли из-за влияния внешних факторов. Поломка оборудования. Состояние здоровья.

Вывод: завоевание рынка планируется осуществить при помощи высокого уровня сервиса, использования современного оборудования, правильной ценовой политики и благодаря применению льготной системы налогообложения.

Для того чтобы развитию проекта не помешали недостаток опыта, конкуренция и несформировавшийся имидж разработаны финансовая, маркетинговая и производственная стратегии.

Успешная реализация проекта открывает возможности расширения ассортимента, реализации сопутствующих товаров и услуг и совершенствования качества обслуживания за счет применения новых производственных и маркетинговых технологий.

Запланирован ежемесячный анализ уровня конкуренции, изменений в законодательстве, спроса основных потребителей и работоспособности оборудования для своевременного реагирования.

Меры по повышению конкурентоспособности услуг:

1. Наличие соответствующей квалификации, ее постоянное повышение, соответствие актуальным трендам.

2. Приемлемые цены.
3. Качественный сервис обслуживания.
4. Применение нового и современного оборудования и технологий.

**Преимущества и недостатки представленной на рынке аналогичной продукции/услуги**

Таблица 2

Преимущества	Недостатки	Мои предложения
Сформировавшийся имидж	Плохое качество услуг	Профессиональное оказание услуг
Хорошее качество услуг	Высокая ценовая политика	Услуги хорошего качества и по приемлемой цене
Большой ассортимент	Несоответствие трендам	Использование современных техник шитья

### 3.3. Анализ конкурентов

Таблица 3

Наименования конкурентов (по убыванию их значимости)	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции (совпадающий с вашей компанией)	Маркетинговые предложения	Используемая стратегия
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Вывод: конкуренция на рынке шитья постельного белья на заказ не велика. Для того чтобы выдержать конкуренцию и продолжить развиваться в этой сфере я буду тщательно формировать и сохранять базу постоянных клиентов. Исходя из собственного опыта, посетители, удовлетворенные качеством оказания услуг, не будут вынуждены искать другого мастера. Поэтому конкурентные преимущества организации представляют собой все составляющие качественного и комфортного времяпрепровождения клиентов.

При этом с учетом общего роста спроса на данные услуги, а также постоянной необходимостью регулярного обращения за услугой, рынок является достаточно емким, и предоставляет равные возможности утвердиться на нем любому специалисту.

## Раздел 4 «План маркетинга»

### 4.1. Ценовая политика является приемлемой.

**Сопоставление цен и стоимости услуг на свою продукцию и продукцию конкурентов**

Таблица 4

№ п/п	Наименование продукции / услуг	ед. изм.	Цена, руб.		
			Собственная цена	Швейная мастерская (г. Обь, ул. 1-я Северная)	Швейное ателье «Ателье» (г. Обь, ЖКО аэропорта, 8)
1	Пододеяльник	Шт	2800	3000	3800
2	Простынь	Шт	1800	2000	2000
3	Наволочка	Шт	780	800	850

#### **Тактика реализации продукции (работ, услуг):**

Для успешной реализации услуги по пошиву постельного белья из натуральной хлопковой ткани в городе Обь самозанятым лицом будет использоваться несколько тактик:

- Индивидуальный подход к каждому клиенту. Будет предложен выбор различных тканей и дизайнов, возможность создания изделий под заказ, что позволит удовлетворить потребности даже самых требовательных клиентов.
- Гибкость по срокам и стоимости. Пошив будет осуществляться с учетом пожеланий клиента, а сроки изготовления и стоимость работы будут обсуждаться заранее, что позволяет поддерживать лояльность и удовлетворенность клиентов.
- Оперативность выполнения заказов. Поскольку работа будет вестись на дому, это позволит сократить время производства изделий и оперативно реагировать на запросы клиентов.
- Работа с постоянными клиентами. Будет организована система скидок и бонусов для клиентов, которые заказывают продукцию повторно или делают крупные заказы.

#### **Способы продвижения продукции (работ, услуг) на рынок:**

- Продвижение через социальные сети. Создание страницы в популярных социальных сетях с публикациями о процессе пошива, примерами готовых изделий, отзывами клиентов. Также можно организовать регулярные конкурсы и акции для увеличения вовлеченности аудитории.
- Сарафанное радио. Оказание качественных услуг и поддержание хороших отношений с клиентами позволит обеспечить приток новых заказов через рекомендации.

- Участие в местных ярмарках и выставках. Презентация своих изделий на выставках или ярмарках ремесел, где можно продемонстрировать свою продукцию, наладить прямые контакты с потенциальными клиентами и партнерами.
- Специальные предложения и скидки. Например, предложения сезонных скидок на пошив постельного белья для свадьбы, новоселья или других значимых событий, что может привлечь новых клиентов.
- Публикации в местных СМИ или на интернет-платформах с объявлениями. Размещение рекламы на сайтах объявлений и в группах города, а также сотрудничество с местными блогерами или влиятельными личностями для более широкого охвата аудитории.

**Методы реализации:**

- Прямая реализация. Продукция будет реализовываться непосредственно клиентам через социальные сети, личные встречи и общение. Клиенты смогут заказать и получить товары на дому или на указанном месте.
- Торговые представители. Возможность заключения договоров с магазинами тканей или небольшими торговыми точками для реализации продукции в их магазинах в случае увеличения объема производства.
- Партнерства с организациями. Установление договорных отношений с местными компаниями для пошива постельного белья на заказ для их клиентов (например, для гостиниц, хостелов и других бизнесов, где востребованы такие изделия).
- Протоколы намерений. На начальном этапе предполагается разработка протоколов намерений с организациями и партнерами для возможных поставок на крупные заказы, например, для гостиничного бизнеса, а также для индивидуальных крупных заказов.

Эти методы и каналы реализации помогут создать устойчивую клиентскую базу и наладить бизнес в нише пошива постельного белья на дому в г. Обь.

**4.2. План продаж продукции в натуральном выражении**

Таблица 5

Наименование показателей	ед. изм.	Периоды (по кварталам)				Итого за год
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
Пододеяльник	услуга	51	51	51	51	204
Простынь	услуга	51	51	51	51	204
Наволочка	услуга	102	102	102	102	408
<b>Итого</b>		<b>204</b>	<b>204</b>	<b>204</b>	<b>204</b>	<b>816</b>

## Раздел 5 «Производственный план»

### 5.1. Описание местоположения

Место реализации проекта будет осуществляться по адресу [REDACTED]

Расположение проекта в жилом районе с хорошей проходимостью. Недалеко от проекта находятся автобусные остановки, а это хороший плюс для клиентов. Таким образом, клиентам будет удобнее добираться как до меня, так и до дома.

### 5.2. Выбор места реализации проекта

Реализация проекта будет производиться в собственном помещении площадью 20 кв.м, где будет достаточно места, чтобы разместить необходимую мебель, товар, а также заниматься административной работой. В помещении находятся все возможные условия для комфортной работы и комфортного времяпрепровождения сотрудника.

Таблица 6

Место реализации проекта (указать точный адрес)	Новосибирская область, г. Обь, ул. Береговая, дом 144
Обеспеченность инфраструктурой (транспортной, инженерной, социальной)	Около здания присутствует парковка для автомобилей, а в непосредственной близости – остановка общественного транспорта, что сделает помещение доступным всем жителям и гостям города.
Наличие производственных площадей (их размер), в т.ч.: – в собственности – в аренде (указать на какой срок)	Площадь помещения составляет 20 кв.м.
Состояние производственных площадей	Готово к эксплуатации
Доступность производственных площадей для покупателей	Легкодоступное помещение

### 5.3. Производственная мощность

Таблица 7

Наименование	Значение
1. Годовая производственная мощность предприятия, ед.	816
2. Режим работы предприятия, час	1632

**Режим работы** предприятия:

$$\text{Тпл.} = (365 - 53 - 98 - 10) \times 8 \text{ час.} = 1632 \text{ час}$$

**Производственная мощность** предприятия или цеха при однотипном оборудовании рассчитывается по формуле:

$$M = (1 * 1632) / 2 = 816$$

**5.4. Объем производства продукции / услуг в натуральном выражении по периодам проекта, ед.**

Таблица 8

Наименование показателей	ед. изм.	Год, ед.				Итого за год
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
Пододеяльник	услуга	51	51	51	51	204
Простынь	услуга	51	51	51	51	204
Наволочка	услуга	102	102	102	102	408
<b>Итого</b>		<b>204</b>	<b>204</b>	<b>204</b>	<b>204</b>	<b>816</b>

**5.5. Объем производства продукции / услуг в денежном выражении по периодам проекта, руб.**

Таблица 9

№ п/п	Наименование продукции / услуги	Цена 1 ед.	Год, руб.				Итого по проекту
			1 кварта л	2 кварта л	3 кварта л	4 кварта л	
1	Пододеяльник	2800	142800	142800	142800	142800	571200
2	Простынь	1800	91800	91800	91800	91800	367200
3	Наволочка	780	79560	79560	79560	79560	318240
	<b>Итого</b>		<b>314160</b>	<b>314160</b>	<b>314160</b>	<b>314160</b>	<b>1256640</b>

**Раздел 6 «План персонала»**

В процессе реализации проекта нет необходимости в создании рабочих мест.

**Раздел 7 «План затрат»****7.1. Материальные производственные затраты в стоимостном выражении**

Таблица 10

Вид материальных затрат	Ед.изм	Пододеяльник				Простынь				Наволочка				Материальные затраты на весь объем производства, руб.
		Норма расхода на 1 ед в натур.в. выраж	Цена мат.затрат, руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	Норма расхода на 1 ед в натур.в. выраж	Цена мат.затрат, руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	Норма расхода на 1 ед в натур.в. выраж	Цена мат.затрат, руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	
Нитки Стартек с 50/2 5000 ярд белый	бобина	0,5	105	204	10710,0	0,25	105	204	5355	0,125	105	408	5355	21420,0
Ткань х/б для постельного белья	метр	5,6	152,96	204	174741,5	2,8	152,96	204	87370,8	0,7	152,96	408	43685,4	305797,6
<b>ВСЕГО:</b>		X	X	X	185451,5	X	X	X	92725,8	X	X	X	49040,4	327217,6

## 7.2. Вспомогательные материальные затраты

Таблица 11

№ п/п	Наименование вспомогательного материала	ед. изм.	Вспомогательные материальные затраты, руб.	
			за квартал	за год
1	Ножницы портновские	шт.	3500	14000
2	Кронштейн для кроя 2х рядный 680x210x840	шт.	2800	11200
3	Дырокол	шт.	2100	8400
4	Метр деревянный	шт.	1800	7200
5	Лекало «Угол»		430	1720
6	Ножницы для тяжелых материалов	шт.	500	2000
	<b>ВСЕГО</b>		<b>11130</b>	<b>44520</b>

## 7.3. Амортизация основных фондов (ОФ)

Таблица 12

Наименование	Первоначальная ст-ть ОФ, руб.	Срок службы, лет	Годовая норма амортизации, %	Амортизац. отчисления, руб./год
Одноигольная машина челночного стежка с нижним транспортером	34115	6	17	5685,8
Стол для машины	4522	6	17	753,7
Оверлог пятинитка	54672	6	17	9112,0
Стол промышленный утепленный для оверлоков	7950	6	17	1325,0
Плоскошовная машина промышленная	73380	6	17	12230,0
Стол промышленный стандартный	5963	6	17	993,8
Оверлог бытовой	39900	6	17	6650,0
Парогенератор	32581	5	20	6516,2
Гладильная доска	26831	7	14	3833,0
Раскройный стол	14000	5	20	2800,0
Пресс для установки кнопок	23700	5	20	4740,0
Пресс для обтяжки пуговиц	4700	5	20	940,0
<b>ИТОГО</b>	<b>322314</b>			<b>55579,5</b>

**7.4. Смета затрат на производство**

Таблица 13

№ п/п	Статьи затрат	Годовые затраты, руб.		
		Всего	в т.ч.	
			постоянные	переменные
1	Материальные затраты, в т.ч.:	371737,6		371737,6
1.1.	производственные	327217,6		327217,6
1.2.	вспомогательные	44520,0		44520,0
2	Затраты на оплату труда	0,0		
3	Страховые взносы	0,0		
4	Амортизация основных средств	55579,5	55579,5	
5	Прочие денежные расходы:	12000,0	12000,0	
5.1.	ремонт помещения	0,0		
5.2.	канцелярские и хоз.расходы	0,0		
5.3.	расходы на подбор и обучение персонала	0,0		
5.4.	страхование имущества	0,0		
5.5.	аренда помещения	0,0	0,0	
5.6.	услуги связи	12000,0	12000,0	
6	Внепроизводственные расходы, в т.ч.:	60000,0	60000,0	
6.1.	реклама	60000,0	60000,0	
6.2.	транспортные расходы, связанные со сбытом продукции	0,0	0,0	
7	ИТОГО:	499317,2	127579,5	371737,6
8	Удельный вес, %	100	26	74
9	Затраты на 1 ед. продукции (услуги)	611,9	156,3	455,6

**7.5. Смета затрат по периодам проекта**

Таблица 14

№ п/п	Статья расходов	Год				
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всего
1	Материальные затраты, в т.ч.:					
1.1.	материальные производственные затраты					
1.2.	вспомогательные материальные затраты					
2	Затраты на оплату труда					
3	Страховые взносы					
4	Амортизация основных средств					
5	Прочие денежные расходы:					
5.1.	ремонт помещения					
5.2.	канцелярские и хоз.расходы					
5.3.	расходы на подбор и обучение персонала					
5.4.	страхование имущества					
5.5.	аренда помещения					
5.6.	услуги связи					
6	Внепроизводственные расходы, в т.ч.:					
6.1.	Реклама					
6.2.	транспортные расходы, связанные со сбытом продукции					
7	ИТОГО:					
8	Удельный вес, %					
9	Затраты на 1 ед. продукции (услуги)	611,9				

**Раздел 8 «Финансовый план»****8.1. План прибылей и убытков**

Таблица 15

№ п/п	Показатели	2025 год	
		за квартал	за год
1	выручка от реализации, руб.	314160,0	1256640,0
2	общие затраты, руб.	124829,3	499317,2
3	балансовая прибыль, руб. (п.1-п.2)	189330,7	757322,8
4	налог НДС 4%	12566,4	50265,6
5	чистая прибыль	176764,3	707057,2

**8.2. Инвестиционные затраты по источникам финансирования**

Цены актуальны на 10.12.2024г

Таблица 16

№ п/п	Вид материальных затрат	Кол-во	Цена за ед., руб.	Итого, руб.	Источники финансирования затрат, из них:		
					Финансовая помощь, руб.	Собственные средства, руб.	Заемные средства, руб.
1	Одноигольная машина челночного стежка с нижним транспортером <a href="https://nsk.star-tex.ru/item/promyshlennaya_shvejnaya_mashina_juki_ddl_8100_e_tm0653285/">https://nsk.star-tex.ru/item/promyshlennaya_shvejnaya_mashina_juki_ddl_8100_e_tm0653285/</a>	1	34115	34115	34115	0	0
2	Стол для машины <a href="https://nsk.star-tex.ru/shvejnoe_oborudovanie/stoly_dlya_shvejnyh_mashin/?itemGroup=17615242-17733230-17733230">https://nsk.star-tex.ru/shvejnoe_oborudovanie/stoly_dlya_shvejnyh_mashin/?itemGroup=17615242-17733230-17733230</a>	1	4522	4522	4522	0	0
3	Оверлок пятинитка <a href="https://nsk.star-tex.ru/item/overlok_jacke4s_5_03_333_(3,2_mm)_tm0739859/">https://nsk.star-tex.ru/item/overlok_jacke4s_5_03_333_(3,2_mm)_tm0739859/</a>	1	54672	54672	54672	0	0
4	Стол промышленный утепленный для оверлоков <a href="https://tmtsib.ru/product/stol-promyshlennyj-dlya-jack-jk-5558wb/">https://tmtsib.ru/product/stol-promyshlennyj-dlya-jack-jk-5558wb/</a>	1	7950	7950	7950	0	0

5	Плоскошовная машина промышленная <a href="https://nsk.star-tex.ru/item/promyshlennaya_shvejnaya_mashina_jack_jk_w4_d01gb_(5,6_mm)_udarn0000832/">https://nsk.star-tex.ru/item/promyshlennaya_shvejnaya_mashina_jack_jk_w4_d01gb_(5,6_mm)_udarn0000832/</a>	1	73380	73380	73380	0	0
6	Стол промышленный стандартный <a href="https://tmtsib.ru/product/stol-promyshlennyy-dlya-jack-jk-5742-3-5442-5-5742-7/">https://tmtsib.ru/product/stol-promyshlennyy-dlya-jack-jk-5742-3-5442-5-5742-7/</a>	1	5963	5963	5963	0	0
7	Оверлог бытовой <a href="https://www.nadel.ru/catalog/bytovye_mashiny_i_overloki/overloki/brother_1/overlok_brother_3100dl/">https://www.nadel.ru/catalog/bytovye_mashiny_i_overloki/overloki/brother_1/overlok_brother_3100dl/</a>	1	39900	39900	39900	0	0
8	Парогенератор <a href="https://tmtsib.ru/product/parogenerator-rotondi-mini3-2-1-litra/">https://tmtsib.ru/product/parogenerator-rotondi-mini3-2-1-litra/</a>	1	32581	32581	32581	0	0
9	Гладильная доска <a href="https://tmtsib.ru/product/gladilnaya-doska-rotondi-mini-9/">https://tmtsib.ru/product/gladilnaya-doska-rotondi-mini-9/</a>	1	26831	26831	26831	0	0
11	Раскройный стол <a href="https://tmtsib.ru/product/stol-raskrojnyj-1000mm-1800mm-900h-mm/">https://tmtsib.ru/product/stol-raskrojnyj-1000mm-1800mm-900h-mm/</a>	1	14000	14000	14000	0	0
12	Пресс для установки кнопок <a href="https://tmtsib.ru/product/press-dep-2-dlya-ustanovki-lyuversov-holnitenov-knopok-dzhinsovyyh-pugovits-dlya-obtyazhki-pugovits-tkan-sht/">https://tmtsib.ru/product/press-dep-2-dlya-ustanovki-lyuversov-holnitenov-knopok-dzhinsovyyh-pugovits-dlya-obtyazhki-pugovits-tkan-sht/</a>	1	23700	23700	23700	0	0
13	Пресс для обтяжки пуговиц <a href="https://tmtsib.ru/product/press-d-1-dlya-obtyazhki-pugovits/">https://tmtsib.ru/product/press-d-1-dlya-obtyazhki-pugovits/</a>	1	4700	4700	4700	0	0
10	Ножницы портновские <a href="https://tmtsib.ru/product/nozhnitsy-au-1209-110-portnovskie-professionalnye-avgora-28sm/">https://tmtsib.ru/product/nozhnitsy-au-1209-110-portnovskie-professionalnye-avgora-28sm/</a>	1	3500	3500	3500	0	0
14	Кронштейн для края 2х рядный 680x210x840 <a href="https://tmtsib.ru/product/kronshtejn-dlya-kroya-2-h-ryadnyj-680-210-840h/">https://tmtsib.ru/product/kronshtejn-dlya-kroya-2-h-ryadnyj-680-210-840h/</a>	1	2800	2800	2800	0	0
15	Дырокол <a href="https://tmtsib.ru/product/dyrokol-besker/">https://tmtsib.ru/product/dyrokol-besker/</a>	1	2100	2100	2100	0	0
16	Метр деревянный <a href="https://tmtsib.ru/product/metr-derevyannyj-rossiya-s-metrologicheskoy-attestatsiej/">https://tmtsib.ru/product/metr-derevyannyj-rossiya-s-metrologicheskoy-attestatsiej/</a>	1	1800	1800	1800	0	0
17	Лекало «Угол» <a href="https://tmtsib.ru/product/lekala-plastik-ugol-30-h-70-sm/">https://tmtsib.ru/product/lekala-plastik-ugol-30-h-70-sm/</a>	1	430	430	430	0	0

18	Ножницы для тяжелых материалов <a href="https://tmtsib.ru/product/nozhnitsy-dlya-tyazhelyh-materialov-jack/">https://tmtsib.ru/product/nozhnitsy-dlya-tyazhelyh-materialov-jack/</a>	1	500	500	500	0	0
19	Нитки Стартекс 50/2 5000 ярд белый	12	105	1260	1260	0	0
20	Ткань х/б для постельного белья, метр	100	152,96	15296	15296	0	0
ИТОГО				350000	350000	0	0

### 8.3. График реализации проекта по периодам

Таблица 17

№ п/п	Наименование этапа проекта	2024-2025 год			
		4 кв. 2024 г. - 1 кв. 2025 г.	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1	Регистрация в качестве «Самозанятый»	Декабрь	-	-	-
2	Закупка необходимого оборудования	Декабрь-январь	-	-	-
3	Закупка материала для работы	Декабрь-январь	Апрель-июнь	Июль-Сентябрь	Октябрь-декабрь
4	Рекламная кампания	Декабрь-январь	Апрель-июнь	Июль-Сентябрь	Октябрь-декабрь
5	Открытие	Январь	-	-	-
6	Текущая работа	Январь-март	Апрель-июнь	Июль-Сентябрь	Октябрь-декабрь

### 8.4. Расчет точки безубыточности

Годовой объем производства продукции (услуг) в натуральном выражении (Q):  
816 шт

Пододеяльник

Таблица 18

Показатели	на весь объем пр-ва	на 1 ед. продукции	удельный вес, %
Выручка, руб./год			
Постоянные затраты, руб./год			
Переменные затраты, руб./год			
Совокупные затраты, руб./год			

Расчет точки безубыточности:

$$Т_{\text{Бшт}} = 57990,70 / (2800 - 909,08) = 30,66$$

$$Т_{\text{Бруб}} = 30,66 * 2800 = 85848$$

## Простынь

Таблица 19

Показатели	на весь объем пр-ва	на 1 ед. продукции	удельный вес, %
Выручка, руб./год			
Постоянные затраты, руб./год			
Переменные затраты, руб./год			
Совокупные затраты, руб./год			

Расчет точки безубыточности:

$$ТБшт = 37279,73 / (1800 - 454,54) = 27,7$$

$$ТБруб = 27,7 * 1800 = 49860$$

## Наволочка

Таблица 20

Показатели	на весь объем пр-ва	на 1 ед. продукции	удельный вес, %
Выручка, руб./год			
Постоянные затраты, руб./год			
Переменные затраты, руб./год			
Совокупные затраты, руб./год			

Расчет точки безубыточности:

$$ТБшт = 32309,10 / (780 - 120,2) = 48,97$$

$$ТБруб = 48,97 * 780 = 38196,6$$

**8.5. Основные технико-экономические показатели проекта**

Таблица 21

№ п/п	Наименование показателей	Ед. изм.	Год				Итого по проекту
			1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
1	Объем производства в натуральном выражении	Шт.	■	■	■	■	■
2	Выручка от реализации продукции	Руб.	■	■	■	■	■
3	Совокупные затраты на пр-во и сбыт продукции / услуг	Руб.	■	■	■	■	■
4	Инвестиционные затраты, в т.ч.	Руб.	■	■	■	■	■
4.1.	собственные средства	Руб.	■	■	■	■	■
4.2.	заемные средства	Руб.	■	■	■	■	■
4.3.	средства государственной социальной помощи	Руб.	■	■	■	■	■
5	Стоимость основных средств	Руб.	■	■	■	■	■
6	Производственная мощность оборудования	Шт.	■	■	■	■	■
7	Списочная численность	Чел.	■	■	■	■	■
8	ФОТ	Чел.	■	■	■	■	■
9	Среднемесячная заработная плата	Руб.	■	■	■	■	■
10	Налоги	Руб.	■	■	■	■	■
11	Чистая прибыль	Руб.	■	■	■	■	■
12	Порог рентабельности				■		
13	Рентабельность продукции				■		
14	Срок окупаемости проекта				■		

Порог рентабельности =  $1256640 * 127579,5 / (1256640 - 371737,6) = 181174,3$

Рентабельность продукции =  $707057,2 / 499317,2 * 100 = 142$

Срок окупаемости =  $350000 / 707057,2 * 12 = 6$

**8.6. Движение денежных средств по проекту**

Таблица 22

Показатели	Год				Итого по проекту
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
1. Наличие денежных средств на начало периода (собственные средства)	■	■	■	■	■
2. Финансовая помощь	■	■	■	■	■
3. Выручка от оказания услуг, производства продукции, руб.	■	■	■	■	■
ИТОГО поступления:	■	■	■	■	■
4. Платежи, всего: руб.	■	■	■	■	■
4.1. материалы	■	■	■	■	■
4.2. электроэнергия	■	■	■	■	■
4.3. затраты на оплату труда	■	■	■	■	■
4.4. амортизация	■	■	■	■	■
4.5. приобретение основных средств	■	■	■	■	■
4.6. прочие расходы всего	■	■	■	■	■
5. Налог на прибыль	■	■	■	■	■
6. Возврат заемных средств и %	■	■	■	■	■
7. Выплаты за счет прибыли	■	■	■	■	■
8. Остаток денежных средств на конец периода	■	■	■	■	■

Остаток денежных средств рассчитан с учетом перехода оставшихся средств из предыдущих кварталов. Налог рассчитан 4%, так как самозанятый планирует работать с физическими лицами.

## Приложения

### Образование.

Наименование учебного заведения	Год поступления	Год окончания	Специальность
ОГИС (Омский государственный институт сервиса)	2000	2003	Сервис по специальности «Сервис» модельер-конструктор

### Дополнительное образование (курсы, семинары)

Наименование учреждения	Года поступления	Год окончания	Специальность
ЧТКС (Челябинский тех. колледж)	1997	2000	модельер-конструктор
ЧТКС (факультет доп. образования)	21 ноября 1999	14 января 2000	закройщик 3-го разряда
АНО ДПО (Северо-Западная академия доп. проф-ого обр-я и проф. обучения)	14 апреля 2021	23 сентября 2021	мастер производственного обучения