

БИЗНЕС-ПЛАН

(ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ)

Название проекта:

Изготовление гипсовых изделий для декора

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 разработки, 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.

1. Суть предлагаемого проекта

1. Вид планируемой деятельности: оказание услуг по изготовлению гипсовых изделий для декора.
2. Месторасположение будущего бизнеса: [REDACTED]
3. Указать какими ресурсами, способствующими успеху в Вашем бизнесе, Вы располагаете: на данный момент имею собственное помещение для организации бизнеса; из оборудования и инструментов в наличии есть – тепловая пушка (для сушки гипсовых изделий), силиконовые формы для отливки фигур; опыт работы в изготовлении гипсовых изделий – около двух лет; имею наработанную клиентскую базу.
4. Личный опыт в данном бизнесе: около двух лет.
5. Образование: высшее образование. Обучалась в Тамбовском государственном техническом университете по специальности «Строительство». Год окончания: 2018 г.
6. Потенциальными конкурентами являются:
 - Гипсовые изделия (г. Тамбов, ул.Мичуринская, д. 124А)
 - КраскиДекор (г. Тамбов, ул. Магистральная, д. 35)
 - АрхДекор (г. Тамбов, ул. Бастионная, д. 3)

2. Маркетинг

Анализ рынка (социально-экономическое положение города (района)).

Город Тамбов и посёлок Первомайский в Тамбовской области являются перспективными локациями для организации бизнеса по производству гипсовых изделий для декора. Регион характеризуется стабильной социально-экономической ситуацией, а также растущим спросом на строительные и отделочные материалы, что обусловлено развитием частного строительства и ремонтов. Тамбов, как административный центр с населением около 280 тысяч человек, представляет собой основной рынок сбыта продукции. В то же время посёлок Первомайский, где планируется разместить производство, отличается преимущественно частным сектором и средним уровнем покупательской способности, что формирует дополнительный интерес к доступным декоративным изделиям.

Выбранное месторасположение бизнеса – пос. Первомайский, ул. Имени Есенина, д. 26 – обладает рядом преимуществ. Собственное помещение позволяет минимизировать затраты на организацию производства. Удобное транспортное сообщение с Тамбовом и соседними районами упрощает логистику: доставка сырья и поставка готовой продукции клиентам становятся менее затратными и более оперативными. Кроме того, отсутствие значимой конкуренции в непосредственной близости предоставляет возможность занять локальную нишу и сформировать стабильную клиентскую базу.

Спрос на гипсовые изделия для декора в регионе растёт благодаря популярности классических и ретро-стилей в оформлении интерьеров. Потенциальными клиентами являются частные застройщики, строительные компании, а также жители пригородных поселков, заинтересованные в качественных и доступных решениях для украшения своих домов. При этом рынок в радиусе 20–30 км от Первомайского не насыщен подобными предложениями, что открывает широкие перспективы для развития.

Таким образом, выбранное месторасположение и анализ рынка подтверждают экономическую целесообразность проекта. Оптимальное сочетание доступности, низкого уровня конкуренции и растущего спроса на декоративные изделия позволяет бизнесу занять устойчивую позицию в регионе и эффективно развиваться в будущем.

Конкуренты:

Прямые конкуренты в пос. Первомайский не были выявлены, поэтому были рассмотрены конкуренты по г. Тамбов:

1. Гипсовые изделия (г. Тамбов, ул. Мичуринская, д. 124А)

Преимущества:

- Долгое присутствие на рынке, узнаваемость бренда.
- Широкий ассортимент гипсовых изделий, включая нестандартные заказы.
- Возможность работы с оптовыми заказами.

Недостатки:

- Более высокая цена на продукцию.
- Сосредоточенность на массовых заказах, меньше индивидуального подхода к клиентам.
- Расположение в городе увеличивает стоимость доставки для ближайших поселков.

2. КраскиДекор (г. Тамбов, ул. Магистральная, д. 35)

Преимущества:

- Помимо гипсовых изделий, предлагается сопутствующая продукция (краски, лаки и декоративные покрытия).
- Налаженные каналы поставок и сотрудничество с крупными застройщиками.

Недостатки:

- Сосредоточенность на крупномасштабных проектах, что ограничивает гибкость для розничных покупателей.
- Нет специализации исключительно на гипсовых изделиях, что может сказываться на качестве декора.
- Отсутствие локальной доставки в район Первомайского.

3. АрхДекор (г. Тамбов, ул. Бастионная, д. 3)

Преимущества:

- Профессиональный подход к проектированию и выполнению сложных гипсовых элементов (колонны, карнизы, декоративные арки).
- Работа с дизайнерскими студиями и архитекторами, что увеличивает уровень доверия клиентов.

Недостатки:

- Более высокая стоимость работ за счёт узкой специализации и работы с премиум-классом.
- Сосредоточенность на сложных проектах ограничивает доступность для частных клиентов с небольшими заказами.
- Долгие сроки выполнения заказов.

Конкурентные преимущества:

1. Географическое расположение: расположение в посёлке Первомайский (ул. Имени Есенина, д. 26) позволяет быстрее и дешевле обслуживать клиентов из пригородов и посёлков вокруг Тамбова.
2. Доступные цены: оптимизированные производственные процессы позволяют снизить себестоимость продукции, что делает цены более привлекательными для частных заказчиков.
3. Гибкость и индивидуальный подход:

- Возможность выполнения нестандартных заказов в короткие сроки, что является значительным преимуществом для частных клиентов.
 - Работа как с оптовыми, так и с розничными покупателями без ограничений на минимальную сумму заказа.
4. Качество и специализация: узкая специализация исключительно на гипсовых изделиях гарантирует высокое качество продукции.
 5. Быстрая доставка и удобное обслуживание: предлагаем доставку по всему региону по конкурентным ценам.
 6. Локальные преимущества: близость к целевому рынку (местные застройщики, ремонтные бригады, частные клиенты). А также отсутствие прямой конкуренции в посёлке Первомайский.
 7. Малые сроки выполнения заказов: эффективная организация работы позволяет сократить сроки выполнения заказов без ущерба для качества.
 8. Доступность сопутствующих услуг: возможность окраски, обработки и монтажа изделий в рамках комплексного предложения.

Потенциальные потребители:

Основными клиентами бизнеса по изготовлению гипсовых статуэток для декора являются физические лица, заинтересованные в улучшении интерьера и экстерьера своих жилых помещений. Среди ключевых категорий потребителей можно выделить:

1. Владельцы частных домов и дач: эта группа клиентов ищет декоративные элементы для украшения садов, дворов, террас и придомовых территорий.
2. Квартиросъемщики и владельцы квартир: внутренний декор остается важным направлением для потребителей, стремящихся добавить оригинальности в свои дома.
3. Покупатели подарков: гипсовые изделия часто приобретаются в качестве оригинальных подарков на дни рождения, юбилеи, свадьбы или новоселья. Индивидуальный подход к изготовлению привлекает клиентов, которые хотят подарить что-то уникальное.
4. Ремонт и декорирование интерьеров своими руками: покупатели, увлечённые самостоятельным ремонтом и дизайном интерьеров, часто ищут гипсовые изделия, которые могут стать основой для покраски, лакировки или других творческих преобразований.
5. Коллекционеры и ценители искусства: любители небольших скульптурных композиций и коллекционных предметов могут заинтересоваться эксклюзивными гипсовыми статуэтками, выполненными в уникальном стиле или ограниченным тиражом.
6. Организаторы мероприятий: частные лица, организующие тематические вечеринки, свадьбы или другие торжества, могут заказывать декоративные изделия для украшения пространства или в качестве сувениров для гостей.

7. Родители и семьи с детьми: семьи могут приобретать гипсовые изделия для совместного творчества, например, для раскраски статуэток детьми. Такие изделия подходят как для развлечения, так и для воспитания творческих навыков у детей.

Таким образом, потенциальные потребители бизнеса по изготовлению гипсовых статуэток представляют широкий спектр физических лиц, от владельцев домов и квартир до любителей творчества и организаторов мероприятий. Индивидуальный подход, высокое качество изделий и разумные цены помогут привлечь и удержать эту разнообразную аудиторию, обеспечивая стабильный спрос на продукцию.

Предпочтения клиентов:

Потенциальные клиенты могут предпочесть выбрать мои гипсовые статуэтки для декора по следующим причинам:

1. Профессионализм и опыт: я обладаю профессиональными навыками в области изготовления гипсовых изделий, что гарантирует высокое качество продукции и точное исполнение даже самых сложных декоративных элементов.
2. Использование качественных материалов: вся продукция изготавливается только из высококачественного гипса, что обеспечивает долговечность изделий и их устойчивость к внешним воздействиям.
3. Уникальный дизайн: предлагаются как стандартные модели, так и индивидуальные заказы, позволяющие клиентам реализовать их собственные идеи и подчеркнуть индивидуальность их интерьера или экстерьера.
4. Гарантия качества: каждая статуэтка проходит тщательную проверку на соответствие стандартам качества, что позволяет мне предоставлять клиентам гарантию на свою продукцию.
5. Удобное местоположение: мастерская расположена в г. Тамбов, пос. Первомайский, что делает продукцию доступной для местных жителей и позволяет минимизировать затраты на доставку.
6. Конкурентные цены: предлагаются доступные цены, которые являются привлекательными как для частных покупателей, так и для оптовых заказчиков.
7. Индивидуальный подход: каждому клиенту предоставляются профессиональные советы и рекомендации по выбору изделий, их установке и уходу за ними.

Кроме того, спрос на гипсовые изделия для декора в регионе достаточно высок, поскольку они популярны для оформления частных домов, квартир и общественных пространств. При грамотной организации работы и учёте

запросов клиентов, я уверена, что смогу быстро сформировать лояльную клиентскую базу и занять прочную позицию на рынке.

Реклама:

Для изготовления гипсовых фигурок в посёлке Первомайский реклама должна быть доступной, эффективной и направленной на привлечение как местных жителей, так и жителей соседних районов:

1. Интернет-реклама:

- Создание страницы или группы в социальных сетях для демонстрации продукции, публикации отзывов, анонсов акций и новых поступлений.
- Использование таргетированной рекламы в социальных сетях, нацеленной на жителей Первомайского и близлежащих населённых пунктов.
- Публикация постов и фотографий готовых работ 2-3 раза в неделю.

Обоснование: интернет позволяет охватить широкую аудиторию с минимальными затратами. Социальные сети особенно популярны среди местных жителей, что делает их ключевым инструментом продвижения.

2. Газеты:

- Размещение небольших объявлений в местных печатных изданиях или районных газетах (1-2 раза в месяц).
- Особое внимание уделить акционным предложениям или скидкам.

Обоснование: газеты всё ещё читаются в небольших населённых пунктах, особенно старшим поколением, которое может быть заинтересовано в приобретении гипсовых изделий для декора.

3. Листовки:

- Распространение листовок по почтовым ящикам, на досках объявлений и в людных местах (рынки, магазины, остановки).
- Планируется раздача 1 раз в месяц, особенно перед праздниками или в сезон активных покупок (например, весной и летом).

Обоснование: листовки – это недорогой и эффективный способ привлечения внимания, особенно среди людей, не пользующихся интернетом.

Таким образом, общая стратегия рекламы будет нацелена на регулярное напоминание о моём бизнесе и информирование о новинках или акциях. Использование нескольких каналов поможет охватить разные сегменты аудитории, что особенно важно в условиях ограниченной конкуренции в небольшом населённом пункте.

3. Организационный план

Подготовительный период:

На данный момент проведён анализ спроса на гипсовые изделия для декора в посёлке Первомайский и близлежащих районах. Выбраны поставщики оборудования, форм и расходных материалов, составлен бизнес-план.

Для организации деятельности по изготовлению гипсовых изделий я планирую приобрести материалы и оборудование для изготовления силиконовых форм, инструменты для обработки гипса, а также расходные материалы. Доставка оборудования и материалов предположительно в совокупности займёт 2 месяца.

Далее следует оснащение помещения вытяжной вентиляцией, что потребует около 1 недели. Помещение выбрано без необходимости в ремонте, поэтому процесс обустройства и расстановки оборудования займёт не более 3 дней.

Изготовление гипсовых изделий планирую начать сразу после расстановки оборудования.

Планируемое количество наёмных работников: не требуется.
Форма собственности: самозанятость.

4. Производственный план

Помещения офисные и производственные: для оказания услуг по изготовлению гипсовых изделий для декора требуется помещение. Помещение быть функциональным, безопасным и оборудованным всем необходимым оборудованием и инструментами для качественного выполнения работ. Площадь помещения 25 кв.м. Будет установлена эффективная система вентиляции для обеспечения свежего воздуха и удаления вредных паров и запахов, которые могут выделяться в процессе работы. Есть хорошее естественное и искусственное освещение, которое обеспечит хорошую видимость и комфорт при проведении работ.

Оборудование: проект предполагает первоначальные затраты на организацию бизнеса, финансирование которых планируется за счет целевого финансирования. Общая сумма финансирования составляет 350000 руб.

Данные средства будут направлены на: приобретение оборудования для оказания услуг, расходных материалов.

№	Наименование	Цена	Кол -во	Стоимост ь
1	Вакуумная камера	17500	1	17500
2	Сушильный шкаф UED-125, объем 125 литров, с двумя доп.полками	109990	1	109990
3	Термоклеевой электрический пистолет ЗУБР Професионал 200, d 11 мм 06852-11	1400	1	1400
4	Стеллаж металлический 200x100x50 6 полок серебристый	6000	6	36000
5	Емкость для замешивания гипса 900 мл	413	10	4130
6	Вытяжная вентиляция			
6.1.	Вентилятор 125	7500	2	15000
6.2.	Фильтр 125	3000	1	3000
6.3.	Электрический нагреватель 125/3	9000	1	9000
6.4.	Зонт	5000	1	5000
6.5.	Регулятор температуры + датчик	12000	1	12000
6.6.	Воздуховоды оцинкованные	10000	1	10000
6.7.	Решетки, воздухораспределители	3000	1	3000
6.8.	Электроматериалы	5000	1	5000
6.9.	Крепежные, расходные материалы	3000	1	3000
13	Подложка пробковая 2 мм (10м2)	3531	1	3531
14	Силикон	3900	7	27300
15	Гипс Г – 16	993	35	34755
16	Гофрокороб картонный 300*200*200	346	25	8650
17	Пленка воздушно-пузырьковая	2300	10	23000
18	Крафт-бумага оберточная в листах 420 мм х 600 мм 78 г/кв.м.(10кг)	1479	6	8874
19	Лист шлифовальный, наждачная бумага Р600 230x280 мм 10шт	293	5	1465

20	Лист шлифовальный, наждачная бумага P80 230x280 мм 10шт	343	5	1715
21	Лист шлифовальный, наждачная бумага P120 230x280 мм 10шт	323	10	3230
22	Клейкая лента упаковочная Unibob с логотипом Осторожно!!! Хрупкое!!! 50 мм х 66 м 48 мкм белая	141	10	1410
23	Клейкая лента упаковочная 48 мм х 66 м 45 мкм прозрачная (6 штук в упаковке)	410	5	2050
	Итого			350000

Производственный процесс:

Производственный процесс изготовления гипсовых статуэток с форм включает несколько последовательных этапов, направленных на обеспечение высокого качества продукции.

Первый этап – изготовление силиконовых форм. Этот процесс начинается с подготовки мастер-модели, которая служит основой для создания формы. Мастер-модель тщательно очищается, шлифуется и покрывается разделительным составом для облегчения последующего снятия формы. Далее готовится силиконовая смесь, состоящая из основы и отвердителя, которые смешиваются в строго заданных пропорциях до получения однородной массы. Силикон аккуратно заливается на мастер-модель. После заливки силикон оставляют для полимеризации, которая может занимать от нескольких часов до суток в зависимости от характеристик материала. Когда силикон полностью застыл, форма извлекается, осматривается на наличие дефектов и при необходимости дорабатывается.

После завершения процесса изготовления форм начинается подготовка материалов для создания статуэток. Для работы используется высококачественный гипс, который смешивается с водой в строгих пропорциях до получения однородной массы.

Готовая гипсовая смесь заливается в подготовленные силиконовые формы. Чтобы избежать появления воздушных пузырьков в изделии, формы слегка встряхиваются. Залитую смесь оставляют для затвердевания, время которого варьируется от 30 минут до нескольких часов в зависимости от состава смеси и сложности формы.

После полного затвердевания статуэтки аккуратно извлекаются из силиконовых форм. Этот процесс требует особой осторожности, чтобы не повредить изделие. Затем проводится тщательный осмотр на наличие дефектов. Если обнаруживаются излишки гипса или швы, они удаляются, а поверхность шлифуется для придания ей гладкости и эстетичного вида.

На этапе декорирования изделия приобретают финальный вид. Статуэтки окрашиваются акриловыми или водорастворимыми красками, при этом используются различные техники росписи для создания уникальных декоративных эффектов. Для защиты окрашенной поверхности и придания дополнительного блеска изделия покрываются прозрачным лаком.

Завершающим этапом является упаковка готовой продукции. Каждое изделие упаковывается в защитную упаковку, которая обеспечивает сохранность при транспортировке и хранении.

Такой процесс производства позволяет оптимизировать изготовление статуэток, обеспечить высокую гибкость в создании уникальных форм и добиться отличного качества готовой продукции, что способствует удовлетворению потребностей клиентов.

Объем производства в месяц:

Наименование продукции	Ед. изм.	Количество заказов в мес.	Количество заказов в квартал
Статуэтка гипсовая «Бюст Давида»	шт.	30	90
Статуэтка гипсовая «Девочка со жвачкой»	шт.	40	120
Статуэтка гипсовая «Милота»	шт.	32	96

Планируемый объем производства продукции поквартально:

Виды продукции (услуг)	Период							
	2025 год				2026 год			
	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.
Статуэтка гипсовая «Бюст Давида»	90	90	90	90	99	99	99	99
Статуэтка гипсовая «Девочка со жвачкой»	120	120	120	120	132	132	132	132
Статуэтка гипсовая «Милота»	96	96	96	96	106	106	106	106
Итого:	306	306	306	306	337	337	337	337

Оценка рисков:

1. Недостаточный интерес со стороны потенциальных клиентов может привести к низкому уровню продаж.
2. Выход на рынок новых производителей гипсовых изделий может снизить долю продаж.
3. Увеличение цен на гипс, формы или краски может снизить прибыльность.
4. Снижение интереса к продукции в определённые периоды года.
5. Поломка или повреждение изделий при хранении или транспортировке.
6. Нехватка клиентов из-за недостаточной видимости бренда или слабой рекламы.

7. Задержка доставки сырья может остановить производственный процесс.

Меры минимизации рисков:

1. Для низкого спроса на продукцию
 - Проведение анализа рынка и мониторинг предпочтений целевой аудитории.
 - Разработка уникального дизайна изделий, который выделяет продукцию на фоне конкурентов.
 - Активное продвижение через социальные сети и участие в ярмарках ремесленников.
2. Для появления конкурентов
 - Поддержание высокого качества продукции.
 - Введение дополнительных услуг, таких как индивидуальные заказы или эксклюзивное декорирование.
 - Регулярное обновление ассортимента и внедрение новых идей.
3. Для роста стоимости сырья
 - Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками на фиксированных условиях.
 - Поиск альтернативных поставщиков и использование скидок при оптовых закупках.
4. Для сезонных колебаний спроса
 - Продажа статуэток как подарков на праздники (например, Новый год, 8 марта, День влюблённых).
 - Создание сезонных коллекций, ориентированных на конкретные события.
5. Для повреждения готовой продукции
 - Использование надёжной упаковки для каждой статуэтки.
 - Создание условий для безопасного хранения (сухие и защищённые от механических воздействий помещения).
6. Для трудностей с продвижением и привлечением клиентов
 - Регулярное обновление контента в социальных сетях, публикация фото и видео производства.
 - Проведение акций и предоставление скидок новым клиентам.
 - Размещение отзывов довольных покупателей.
7. Для нарушения сроков поставки материалов
 - Создание резерва сырья на складе.
 - Налаживание связей с несколькими поставщиками для гарантии непрерывности поставок.

Эти меры помогут минимизировать риски и обеспечить успешную работу бизнеса по изготовлению гипсовых изделий.

5. Финансовый план.

Источники средств:

- собственные средства: привлечение собственных средств не планируется
- привлеченные средства и их использование:

№	Наименование	Цена	Кол-во	Стоимость
1	Вакуумная камера	17500	1	17500
2	Сушильный шкаф UED-125, объем 125 литров, с двумя доп.полками	10999 0	1	109990
3	Термоклеевой электрический пистолет ЗУБР Професионал 200, d 11 мм 06852-11	1400	1	1400
4	Стеллаж металлический 200x100x50 6 полок серебристый	6000	6	36000
5	Емкость для замешивания гипса 900 мл	413	10	4130
6	Вытяжная вентиляция			
6.1.	Вентилятор 125	7500	2	15000
6.2.	Фильтр 125	3000	1	3000
6.3.	Электрический нагреватель 125/3	9000	1	9000
6.4.	Зонт	5000	1	5000
6.5.	Регулятор температуры + датчик	12000	1	12000
6.6.	Воздуховоды оцинкованные	10000	1	10000
6.7.	Решетки, воздухораспределители	3000	1	3000
6.8.	Электроматериалы	5000	1	5000
6.9.	Крепежные, расходные материалы	3000	1	3000
13	Подложка пробковая 2 мм (10м2)	3531	1	3531
14	Силикон	3900	7	27300
15	Гипс Г – 16	993	35	34755
16	Гофрокороб картонный 300*200*200	346	25	8650
17	Пленка воздушно-пузырьковая	2300	10	23000
18	Крафт-бумага оберточная в листах 420 мм х 600 мм 78 г/кв.м.(10кг)	1479	6	8874
19	Лист шлифовальный, наждачная бумага P600 230x280 мм 10шт	293	5	1465
20	Лист шлифовальный, наждачная бумага P80 230x280 мм 10шт	343	5	1715
21	Лист шлифовальный, наждачная бумага P120 230x280 мм 10шт	323	10	3230
22	Клейкая лента упаковочная Unibob с логотипом Осторожно!!! Хрупкое!!! 50 мм х 66 м 48 мкм белая	141	10	1410
23	Клейкая лента упаковочная 48 мм х 66 м 45 мкм прозрачная (6 штук в упаковке)	410	5	2050
	Итого			350000

Общая стоимость проекта (собственные средства + привлеченные средства): 350000 руб.

План доходов и расходов.

Доходы в месяц:

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Стоимость услуги, руб.	Количество услуг в мес.	Сумма доходов в мес., руб.
Статуэтка гипсовая «Бюст Давида»	шт.	400	30	12000
Статуэтка гипсовая «Девочка со жвачкой»	шт.	500	40	20000
Статуэтка гипсовая «Милота»	шт.	700	32	22400
Итого:				54400

Объем сбыта продукции в рублях (в квартал):

Виды продукции (услуг)	Период							
	2025 год				2026 год			
	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.
Статуэтка гипсовая «Бюст Давида»	36000	36000	36000	36000	39600	39600	39600	39600
Статуэтка гипсовая «Девочка со жвачкой»	60000	60000	60000	60000	66000	66000	66000	66000
Статуэтка гипсовая «Милота»	67200	67200	67200	67200	74200	74200	74200	74200
Итого:	163200	163200	163200	163200	179800	179800	179800	179800

Расходы в месяц:

Вид затрат	Стоимость, руб.	
	На месяц	На квартал
Аренда помещения	-	-
Расходные материалы (15% от выручки)	8160	24480
Затраты на ГСМ	-	-
Затраты на маркетинг	5000	15000
Итого	13160	39480

Система налогообложения: НПД 4%

Итоговый финансовый результат (руб.).

		2025 год				2026 год			
		1кв.	2кв.	3кв.	4кв.	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.
I.	Доходы								
1.	Выручка от реализации (доходы)	■	■	■	■	■	■	■	■
2.	Собственные средства	■	■	■	■	■	■	■	■
3.	Привлеченные средства	■	■	■	■	■	■	■	■
	Итого доходов	■	■	■	■	■	■	■	■
II.	Расходы								
4.	Привлеченные средства	■	■	■	■	■	■	■	■
5.	Собственные средства	■	■	■	■	■	■	■	■
6.	Расходы (ежеквартальные)	■	■	■	■	■	■	■	■
	Итого расходов	■	■	■	■	■	■	■	■
7.	Прибыль/убыток до налогообложения (доходы – расходы)	■	■	■	■	■	■	■	■
8.	Налог НДС 4%	■	■	■	■	■	■	■	■
III.	Чистая прибыль после налогообложения	■	■	■	■	■	■	■	■

Общая стоимость проекта 350000 рублей

Срок окупаемости проекта = $350000/468768*12 = 9$ мес.

Подпись: _____ (Ф.И.О.).

Дата «__» _____ 2024 года.