

## ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

1. **Название предприятия, организационно-правовая форма** самозанятость
2. **Адрес** Авиаторов, 4      **Телефон** +7 893 334 34 22
3. **ФИО (полностью, дата рождения)** Иванова Екатерина Ивановна 29.09.1990
4. **Контакты:** тел. +7 893 334 34 22      **e-mail:** ivanov2909@gmail.com
5. **ИНН:** 000000
6. **Полное название проекта:** Ателье
7. **Место реализации проекта** г. Новосибирск, ул. Авиаторов, 4
8. **Дата начала реализации проекта** январь 2023 года
9. **Продолжительность реализации проекта, мес.** 12

Общая стоимость проекта 350 000 руб.

в том числе:

Собственные средства 0 руб.

Заемные средства 0 руб.

Фин. помощь (ср-ва гос. поддержки, бюджетные инвестиции и др.) 350 000 руб.

Количество новых рабочих мест 0 чел.

Срок окупаемости проекта 9 мес.

Рентабельность продаж 65,52%

Рентабельность производства 111,73%

г. Новосибирск 2022

# Содержание

1. Описание бизнеса	4
2. Продукты и услуги	5
3. Анализ рынка	7
4. План маркетинга	10
5. Производственный план	13
6. План персонала	14
7. План затрат	16
8. Финансовый план	19
9. Приложения	

## Резюме

### Образование заявителя

Наименование учебного заведения	Год поступления	Год окончания	Специальность
Архангельский государственный технический университет	2005	2008	Швея

### Дополнительное образование

Наименование учреждения	Года поступления	Год окончания	Специальность
Онлайн-курс от «Эколь»	2019	2020	Менеджер

### Опыт работы заявителя

Наименование учебного заведения	Дата выхода	Дата увольнения	Должность
Ателье "Красивая"	01.05.2018	12.09.2019	Швея

# Раздел 1 «Описание бизнеса»

## 1.1 Описание фирмы

### Основные данные о фирме:

Полное наименование: Иванова Екатерина Ивановна

Организационно-правовая форма: самозанятость

Месторасположение и юридический адрес: г. Новосибирск, Авиаторов, 4

Почтовый адрес, электронный адрес, интернет-сайт: тел. +7 893 334 34 22  
e-mail: ivanov2909@gmail.com

Профиль и основные виды деятельности: ателье

Характеристика юридических документов, требуемых для рассматриваемых видов деятельности (необходимые лицензии, разрешения и др.): нет

### Отличительные компетенции компании:

- Доступные цены.
- Быстрое выполнение

## 1.2 Цели проекта

- Цель бизнес-плана: Получение социального контракта
- Цель бизнеса: Создание стабильного источника дохода

## Раздел 2 «ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ»

### 1. Наименование продукции (услуги):

- Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120х60, круг, овал)
- Конверт на выписку с бантом на резинке
- Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74)
- Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74)
- Подушка для беременных
- Кокон-гнездышко
- Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку

### 2. Назначение продукции (услуги):

Удовлетворяемые потребности: обеспечение родителей детскими вещами

### 3. Основные характеристики продукта (услуги):

Производство одежды, в частности детской, является перспективным направлением бизнеса. В связи ростом благосостояния населения, а также желанием родителей одевать ребенка только в красивые вещи, спрос на детскую одежду ежегодно увеличивается.

### **Я планирую производить следующие товары:**

- Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120х60, круг, овал).
- Конверт на выписку с бантом на резинке.
- Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74).
- Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74).
- Подушка для беременных.
- Кокон-гнездышко.

- Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку.

#### 4. Потребительские свойства продукта (услуги):

Красота, цена, быстрая работа

#### 5. Основные конкурентные преимущества продукции (услуги):

- Доступные цены
- Высокое качество работы

#### 6. Планируемый ассортимент и структура выпуска продукции (в натуральных показателях):

Таблица 1

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Средняя цена, руб. (за месяц)
Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал)	услуга	4 000,00
Конверт на выписку с бантом на резинке	услуга	1800
Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74)	услуга	2000
Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74)	услуга	1300
Подушка для беременных	услуга	2500
Кокон-гнездышко	услуга	1700
Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку	услуга	1000

#### 7. Юридическая защищенность продукции (услуги) патентом, торговой маркой, правом на изготовление копий:

Отсутствует.

#### 8. Дополнительные сервисные услуги:

Отсутствует.



## Раздел 3 «АНАЛИЗ РЫНКА»

### 3.1 Общее описание рынка и его целевых сегментов

#### 1. Основные потребители продукции (услуг):

- Физические лица находящиеся на территории Новосибирской области.
- Средний заработок.
- Женщины и мужчины

#### 2. Наиболее привлекательные потребители (или их группы) (в финансовом отношении): женщины и мужчины 30-35 лет.

#### 3. Как компания будет позиционировать свой товар/ услугу для этих привлекательных клиентов: женщины и мужчины 30-35 лет.

#### 4. Сегмент рынка с наиболее устойчивым спросом на товар/ услугу:

Таблица 2

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Средняя цена, руб. (за месяц)
Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал)	услуга	4 000,00
Конверт на выписку с бантом на резинке	услуга	1800
Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74)	услуга	2000
Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74)	услуга	1300
Подушка для беременных	услуга	2500
Кокон-гнездышко	услуга	1700
Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку	услуга	1000



5. Товарные особенности целевых сегментов и их ассортиментное наполнение: особенностей нет.

какую долю рынка компания собирается контролировать (обосновать):

- Согласно статистике, за 2021 год в Новосибирске живут 1 621 330 людей.
- По статистике, 20% (324 266) используют данные услуги
- Средний чек: 2000 руб.
- Объем рынка: 648532000

Я планирую занять долю рынка в размере: 0.15% от годового объема

### 3.2 «SWOT-АНАЛИЗ» бизнес-проекта

Таблица 3

Сильные стороны	Слабые стороны
Рост спроса на товар	Недостаток бизнес-репутации в своей нише.
Нормальная финансовая обеспеченность.	Нехватка управленческих навыков.
Продуманное ценообразование;	
Отсутствие негативного влияния от компаний-конкурентов	
Большой опыт.	
Возможности	Угрозы
Расширение сервисной сферы для удовлетворения большего количества клиентского спроса.	Появление на рынке компаний-конкурентов, у которых издержки ниже.
Создание гибкой системы скидок;	Рост требований заказчиков и поставщиков.
Использование технологических новинок и мастерства, чтобы предлагать новые услуги.	Колебания спроса и предпочтений клиентов.

Вывод: бизнес достаточно перспективен.

#### Плюсы и минусы данного бизнеса

##### Плюсы:

- Востребованность услуг
- Высокая доходность
- Простота организации бизнеса
- Можно реализовать свои творческие способности

## Минусы:

- Непростое вхождение в данную сферу, борьба за клиента в условиях конкуренции
- Необходимость постоянно следить за уровнем сервиса

### 3.3 Анализ конкурентов

Для проведения анализа конкурентов необходимо собрать информацию о сильных и слабых сторонах каждой из компаний-конкурентов.

Таблица 4

Конкуренты (по убыванию их значимости)	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции (совпадающий с вашей компанией)	Маркетинговые предложения	Используемая стратегия
1.Бортики, конверты, гнездышки Новосибирск НСК	Большой спектр	Цена	<ul style="list-style-type: none"><li>●Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал)</li><li>●Конверт на выписку с бантом на резинке</li></ul> "	Аккуратно и за приятную цену	Стратегия высокого качества за приятную цену
2.ООО “Детки”	Большой спектр	Цена	<ul style="list-style-type: none"><li>●Конверт</li><li>●Комбинезон</li></ul>	Аккуратно и за приятную цену	Стратегия высокого качества за приятную цену
3.ООО “Полина”	Большой спектр	Цена	<ul style="list-style-type: none"><li>●Конверт</li><li>●Комбинезон</li></ul>	Аккуратно и за приятную цену	Стратегия высокого качества за приятную цену

Вывод: благодаря низкой цене и креативному подходу к работе, я могу достаточно быстро привлечь новых клиентов и сделать их постоянными.

## Раздел 4 «ПЛАН МАРКЕТИНГА»

### 4.1 Ценовая политика

Обоснованность ценовой политики, факторы влияющие на колебания цен (сезонность, особенности производственного процесса, гибкость и мобильность производственного процесса и т.д.) : на цену могу повлиять только экономика. С ростом цен на сырье, будет увеличиваться и стоимость конечного продукта.

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

Таблица 5

Наименование продукции (работ, услуг)	ед. измерения	Цена, руб.			
		Собственная цена	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 4
Конверт	товар	1800	2000	2500	1900
Комбинезон	товар	1300	2000	1500	1990

**Способы продвижения продукции (работ, услуг) на рынок (реклама, скидки, участие в выставках и т.д.):**

На сегодняшний день продвижение через Интернет - это самый перспективный канал рекламы для в развития любого бизнеса.

Самое важное при организации данного бизнеса, это грамотная рекламная компания, которая позволит донести свое сообщение до максимального количества целевых клиентов.

Самым эффективным средством рекламы является Интернет (быстро, дешево, релевантное).

**Продвижение через Интернет:**

Социальные сети:

- Вконтакте;
- Одноклассники.

**Также будет задействована наружная реклама:**

Бизнес-план можно приобрести на сайте <https://moybiznesplan.ru/>

- вывеска;
- указатели;
- плакаты.

### **Размещение отметки местоположения кофейни на картах:**

- Яндекс Карты;
- Google Maps;
- 2ГИС.

Методы реализации (прямая поставка, торговые представители, посредники), наличие предварительных договоренностей и протоколов намерений на поставку (наименование организаций): договоренность о покупке техники.

## 4.2 План продаж продукции в натуральном выражении

Таблица 6

Наименование показателей	ед. изм.	Периоды (по кварталам)				Итого за год
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал)	товар	15	15	16	16	62
Конверт на выписку с бантом на резинке	товар	18	18	19	19	74
Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74)	товар	15	15	16	16	62
Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74)	товар	24	24	25	25	99
Подушка для беременных	товар	15	15	16	16	62
Кокон-гнездышко	товар	18	18	19	19	74
Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку	товар	18	18	19	19	74
						507

## Раздел 5 «ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН»

### 5.1 Описание местоположения

г. Новосибирск, Авиатров, 4

### 5.2 Выбор места реализации проекта, его особенности

Услуги анализируются на территории клиента.

Таблица 7

Место реализации проекта (указать точный адрес)	-
Обеспеченность транспортной, инженерной, социальной инфраструктурой	-
Наличие производственных площадей (их размер), в т.ч.:	
- в собственности	-
- в аренде (указать, на какой срок)	-
Состояние производственных площадей	-
Доступность производственных площадей для покупателей	-

### 5.3 Производственная мощность

Таблица 8

наименование	значение
1. Годовая производственная мощность предприятия, ед.	<b>1060</b>
2. Режим работы предприятия, час.	<b>12</b>

Режим работы предприятия:

$$T_{пл.} = (365 - n_{дн.вых} - n_{празд} - n_{дн.тех.ост}) \times 12; \text{ час.}$$

$$3\ 180 \text{ часов} = (365 - 70 - 30 - 0) \times 12$$

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



$$M = \frac{N * T_{пл}}{h} \frac{N * T_{пл}}{h}$$

где N - среднегодовое количество однотипного оборудования;

$T_{пл}$  - плановый (полезный, эффективный) годовой фонд времени работы оборудования, час;

h – затраты времени на выпуск единицы продукции (станкочас).

$$M = 3\ 180 \text{ часов} / 3 \text{ часа} = 160$$

#### 5.4 Объем производства продукции (услуг) в натуральном выражении по периодам проекта

Таблица 9

Наименование продукции (услуг)	ед. изм.	2023 год					2024	2025	Итого по проекту
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	всего			
Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал)	товар	15	15	16	16	62	63	64	189
Конверт на выписку с бантом на резинке	товар	18	18	19	19	74	76	77	227
Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (pp. 56 – 74)	товар	15	15	16	16	62	63	64	189
Комбинезон на выписку летний (pp 56 – 74)	товар	24	24	25	25	99	101	103	303
Подушка для беременных	товар	15	15	16	16	62	63	64	189
Кокон-гнездышко	товар	18	18	19	19	74	76	77	227
Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку	товар	18	18	19	19	74	76	77	227
<b>ИТОГО УСЛУГ</b>		123	125	128	131	507	517	527	1551



## 5.5 Объем реализации продукции (услуг) в денежном выражении по периодам проекта, руб.

Таблица 10

Наименование продукции (услуг)	ед. изм.	2023 год					Итого по проекту	2024	2025
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	всего			
Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал)	руб	60 000	61 200	62 424	63 672	247 296	252 242	257 287	756 826
Конверт на выписку с бантом на резинке	руб	32 400	33 048	33 709	34 383	133 540	136 211	138 935	408 686
Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74)	руб	30 000	30 600	31 212	31 836	123 648	126 121	128 644	378 413
Комбинезон на выписку летний (рр. 56 – 74)	руб	31 200	31 824	32 460	33 110	128 594	131 166	133 789	393 550
Подушка для беременных	руб	37 500	38 250	39 015	39 795	154 560	157 652	160 805	473 016
Кокон-гнездышко	руб	30 600	31 212	31 836	32 473	126 121	128 644	131 217	385 981
Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку	руб	18 000	18 360	18 727	19 102	74 189	75 673	77 186	227 048
<b>ИТОГО РУБ.</b>		239 700	244 494	249 384	254 372	987 949	1 007 708	1 027 863	3 023 520

## **Раздел 6 «ПЛАН ПЕРСОНАЛА»**

В процессе реализации проекта не возникает необходимость в создании рабочего места.

## Раздел 7 «ПЛАН ЗАТРАТ»

### 7.1 Материальные производственные затраты в стоимостном выражении

Таблица 11

Вид материальных затрат	Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал)				Конверт на выписку с бантом на резинке				Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (pp. 56 – 74)				Комбинезон на выписку летний (pp 56 – 74)				Вид материальных затрат				Кокон-гнездышко				Непромокаемый намотрасник в детскую кроватку				Материальные затраты на весь объем производства, руб. за год	
	ед.изм	Норма расхода на 1 ед в натур. выр. руб/ед	Цена мат. з-т руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	Норма расхода на 1 ед в натур. выр. руб/ед	Цена мат. з-т руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	Норма расхода на 1 ед в натур. выр. руб/ед	Цена мат. з-т руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	Норма расхода на 1 ед в натур. выр. руб/ед	Цена мат. з-т руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	Норма расхода на 1 ед в натур. выр. руб/ед	Цена мат. з-т руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	Норма расхода на 1 ед в натур. выр. руб/ед	Цена мат. з-т руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	Норма расхода на 1 ед в натур. выр. руб/ед	Цена мат. з-т руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год		Материальные затраты, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
<b>Материалы</b>																														
Ткань	м	3	500	15	7500	3	500	18	9000	3	500	15	7500	3	500	24	12000	4	700	15	10500	3	500	18	9000				55 500	
Нитки	м	15	100	15	1500	15	100	18	1800	15	100	15	1500	15	100	24	2400	20	150	15	2250	15	100	18	1800	15	100	18	1800	13 050
Материал для подушек	л																	15	500	15	7500	15	500	18	9000				16 500	
Непромокаемая ткань	м																									3	300	18	5400	5 400
<b>ВСЕГО:</b>																													90 450	

## 7.2 Вспомогательные материальные затраты

Не требуется.

## 7.3 Амортизация основных фондов

Не требуется.

## 7.4 Смета затрат на производство

Таблица 12

№ п/п	Статьи затрат	Годовые затраты, руб.		
		всего	в т.ч.	
			Постоянные	Переменные
<b>1</b>	<b>Материальные затраты, в т.ч.:</b>	<b>272 026</b>		
1.1	производственные	272 026	0	272 026
1.2	вспомогательные	0	0	0
<b>2</b>	<b>Затраты на оплату труда</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>3</b>	<b>Налоги (НПД 4%)</b>	<b>42 865</b>	<b>42865</b>	<b>0</b>
3.1	НПД 4%	42 865		
3.2	Страховые взносы	0		
<b>4</b>	<b>Амортизация основных средств</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>5</b>	<b>Прочие денежные расходы:</b>	<b>186 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
5.1	Ремонт помещения	0	0	0
5.2	Канцелярские и хоз.расходы	0	0	0
5.3	Командировочные расходы	0	0	0

5.4	Расходы на подбор и обучение персонала	0	0	0
5.5	Расходы на маркетинговые исследования	0	0	0
<b>5.6</b>	<b>Страхование имущества</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
5.7	Аренда помещения	180 000	180000	0
5.8	Услуги связи	6 000	6000	0
<b>6</b>	<b>Внепроизводственные расходы, в т.ч.:</b>	<b>96 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
6.1	Реклама	36 000	0	36000
6.2	Транспортные расходы, связанные со сбытом продукции	60 000	60000	0
<b>7</b>	<b>ИТОГО:</b>	<b>596 891</b>	<b>288865</b>	<b>308 026</b>

### Смета затрат по периодам проекта

Таблица 13

№ п/п		2023 год					Итого по проекту
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всего	
<b>1</b>	<b>Материальные затраты, в т.ч.:</b>	<b>66000</b>	<b>67320</b>	<b>68666</b>	<b>70040</b>	<b>272026</b>	<b>272026</b>
1.1	Материальные производственные затраты	66000	67320	68666	70040	272026	272026
1.2	Вспомогательные материальные затраты	0	0	0	0	0	0
<b>2</b>	<b>Затраты на оплату труда</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>3</b>	<b>Налоги (НПД 4%)</b>	<b>9781</b>	<b>10380</b>	<b>11015</b>	<b>11689</b>	<b>42865</b>	<b>42865</b>

3.1	НПД 4%	9781	10380	11015	11689	42865	42865
3.2	Страховые взносы	0	0	0	0	0	0
<b>4</b>	<b>Амортизация основных средств</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>5</b>	<b>Прочие денежные расходы:</b>	<b>46500</b>	<b>46500</b>	<b>46500</b>	<b>46500</b>	<b>186000</b>	<b>186000</b>
5.1	Ремонт помещения	0	0	0	0	0	0
5.2	Канцелярские и хоз.расходы	0	0	0	0	0	0
5.3	Командировочные расходы	0	0	0	0	0	0
5.4	Расходы на подбор и обучение персонала	0	0	0	0	0	0
5.5	Расходы на маркетинговые исследования	0	0	0	0	0	0
<b>5.6</b>	<b>Страхование</b>					<b>0</b>	<b>0</b>
5.7	Аренда помещения	45000	45000	45000	45000	180000	180000
5.8	Услуги связи	1500	1500	1500	1500	6000	6000
<b>6</b>	<b>Внепроизводственные расходы, в т.ч.:</b>	<b>24000</b>	<b>24000</b>	<b>24000</b>	<b>24000</b>	<b>96000</b>	<b>96000</b>
6.1	Реклама	9000	9000	9000	9000	36000	36000
6.2	Транспортные расходы, связанные со сбытом продукции	15000	15000	15000	15000	60000	60000
<b>7</b>	<b>ИТОГО:</b>	<b>146281</b>	<b>148200</b>	<b>150181</b>	<b>152229</b>	<b>596891</b>	<b>596891</b>
8	Удельный вес, %	24,51%	24,83%	25,16%	25,50%		100%
9	Затраты на 1 ед. продукции (услуги)	1189,28	1181,25	1173,57	1166,25		1177,40



## Раздел 8 «ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН»

### 8.1 План прибылей и убытков

Таблица 14

№ п/п	показатели	2023 год				
		1 кв.	2 кв.	4 кв.	4 кв.	всего
1	выручка от реализации, руб. (таб.№9)	■	■	■	■	■
2	общие затраты , руб. (таб.№15)	■	■	■	■	■
3	балансовая прибыль, руб. (п.1-п.2)	■	■	■	■	■

## 8.2 Инвестиционные затраты по источникам финансирования

Таблица 15

№ п/п		кол-во	цена 1 ед., руб.	затраты всего, руб.	источники финансирования затрат, из них:		
					финансовая помощь, руб.	заемные средства*, руб.	собственные средства, руб.
1	Прямострочная промышленная швейная машина Augora	1,00	████████	████████	████████	0	0
2	Стол для прямострочных машин Augora	1,00	████████	████████	████████		
3	4-х ниточный оверлок Augora	1,00	████████	████████	████████		
4	Стол для оверлоков Augora	1,00	████████	████████	████████		
5	Раскройный стол	1,00	████████	████████	████████		
6	Ножницы портновские	1,00	██████	██████	██████		
7	Паровой утюг	1,00	████████	████████	████████		
8	Пресс для установки фурнитуры	1,00	████████	████████	████████		
9	Другое оборудование	1,00	████████	████████	████████		
13	Наполнитель «синтешар»	20,00	████████	████████	████████		
14	Наполнитель синтепон объемный «Микро»	5,00	████████	████████	████████		
15	Наполнитель синтепон объемный	5,00	████████	████████	████████		
16	Ткань, мелкая фурнитура (нитки, иглы, молнии, репсовая лента, булавки и т.д.)	1,00	████████	████████	████████		
	<b>ИТОГО</b>			<b>350 000,00</b>			

\* при условии привлечения заемных средств необходимо рассчитать процент по обслуживанию кредита

### 8.3 График реализации проекта по периодам

Таблица 16

<b>Действие</b>	<b>Начало выполнения (месяц)</b>	<b>Завершение выполнения (месяц)</b>
Получение единовременной денежной выплаты	Январь	Январь
Привлечение заемных средств	Нет	-
Регистрация предприятия	-	-
Ремонт помещения	Нет	-
Закупка оборудования	Январь	Январь
Доставка оборудования	Январь	Январь
Наладка и запуск оборудования	Январь	Январь
Наем персонала	Январь	-
Обучение персонала	Нет	-
Начало производства товаров, услуг	Январь	-
Выход на полную производственную мощность	Февраль	Февраль

## 8.4 Расчет точки безубыточности

Годовой объем производства продукции (услуг) в натуральном выражении (Q)

Таблица 17

Показатели	на весь объем пр-ва	на 1 ед. продукции	удельный вес, %
Выручка, руб./год	████████	██████	100
Постоянные затраты, руб./год	██████	██████	569,80%
Переменные затраты, руб./год	██████	██████	607,60%
Совокупные затраты, руб./год	██████	██████	1177,40%

1 способ: Маржинальный доход = Выручка – Переменные затраты

2 способ: Маржинальный доход = Постоянные затраты + Прибыль

**Маржинальный доход на 1 ед. продукции = Цена – Зперем.удел.**

**Прибыль = Маржинальный доход – Постоянные затраты**

Точку безубыточности (ПК) определяется по формуле:

**Пороговое количество товара (ПК) (шт.) =** 
$$\frac{\text{постоянные затраты}}{\text{маржинальный доход на 1 ед.продукции}} - \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{маржинальный доход на 1 ед.продукции}}$$

**Порог рентабельности (ПР) (руб.) = цена \* ПК**

Если несколько видов продукции, то по каждому виду считаем пороговое количество товара и порог рентабельности, при этом постоянные затраты распределяем в %-ом отношении пропорционально доле в общей выручке каждого вида продукции (услуги.)

## 8.5 Основные технико-экономические показатели проекта

Таблица 18

№ п/п	наименование показателей	ед.изм.	2023 год				
			1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	всего
1	Объем производства в натуральном выражении		■	■	■	■	■
2	Выручка от реализации продукции		■	■	■	■	■
3	Совокупные затраты на производство и сбыт продукции (услуг)		■	■	■	■	■
4	Инвестиционные затраты, в т.ч.		■	350 000	350 000	350 000	■
4.1	собственные средства		■	■	■	■	■
4.2	заемные средства		■	■	■	■	■
4.3	финансовая помощь		■	■	■	■	■
5	Стоимость основных средств		■	■	■	■	■
6	Производственная мощность оборудования		■	■	■	■	■
7	Списочная численность ППП		■	■	■	■	■
8	ФОТ ППП		■	■	■	■	■
9	Среднемесячная заработная плата						■
10	Чистая прибыль		■	■	■	■	■
11	Порог рентабельности		■				■
12	Рентабельность продукции		■	■	■	■	■
13	Рентабельность производства		■	■	■	■	■
14	Срок окупаемости проекта		■				

Расчет срока окупаемости:

$$T = \frac{\text{капитальные вложения}}{\text{годовую прибыль}} \frac{\text{капитальные вложения}}{\text{годовую прибыль}}$$

Расчет рентабельности:

- рентабельность продукции:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{прибыль}}{\text{себестоимость}} * 100\% \frac{\text{прибыль}}{\text{себестоимость}} * 100\%$$

- рентабельность производства:

$$R_{\text{произв.}} = \frac{\text{балансовая прибыль}}{\Phi_0 + \Phi_{\text{об}}} * 100\% \frac{\text{балансовая прибыль}}{\Phi_0 + \Phi_{\text{об}}} * 100\%$$

где  $\Phi_0$  — среднегодовая стоимость основных фондов, руб.;

$\Phi_{\text{об}}$  — величина оборотных средств, руб.

## 8.6 Движение денежных средств по проекту

Таблица 19

показатели	2023 год				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всего
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.	█	█	█	█	█
<i>в том числе:</i>					
4.1. Материалы	█	█	█	█	█
4.2. Электроэнергия	█	█	█	█	█
4.3. Затраты на оплату труда	█	█	█	█	█
4.4. Страховые взносы	█	█	█	█	█
4.5. Приобретение основных средств	█				█
4.6. Прочие расходы всего	█	█	█	█	█
5.Налог на прибыль	█	█	█	█	█
6.Возврат заемных средств и %	█	█	█	█	█
7.Остаток денежных средств на конец периода	█	█	█	█	█
8. Выплаты за счет прибыли	█	█	█	█	█
9.Остаток денежных средств на конец периода	█	█	█	█	█