

БИЗНЕС-ПЛАН

Ателье по ремонту и пошиву одежды

Ремонт, подгонка и пошив одежды

Направление деятельности	Бытовые услуги, включая ремонт
Заявитель	Белова Наталья Сергеевна
Место реализации	г. Киров, Кировская область
Форма деятельности	Самозанятый (плательщик налога на профессиональный доход)
Налоговый режим	Налог на профессиональный доход, 4%
Стоимость проекта	283 000 руб.
Средства социального контракта	248 000 руб.
Собственные средства	35 000 руб.
Срок реализации	12 мес.

Образец бизнес-плана. Заявитель и все сведения о нём вымышлены, цены приведены для примера.

Содержание

1. Резюме проекта	3
2. Сведения о заявителе	4
3. Товары и услуги	5
4. Рынок и продвижение	6
4.1. Потребители, спрос и конкуренты	6
4.2. Цены, привлечение клиентов и план продаж	7
5. Организация работы	9
5.1. Производственный план	9
5.2. Форма деятельности и календарный план	10
6. Смета расходов	12
7. Финансовый план	14
7.1. Доходы, расходы и движение денег	14
7.2. Доходы семьи и результат проекта	16
8. Риски и обязательства	17
8.1. Оценка рисков	17
8.2. Обязательства и приложения	17

1. Резюме проекта

Я открою в Кирове, в микрорайоне Чистые Пруды, ателье по ремонту, подгонке и пошиву одежды. Буду принимать заказы в доме быта «Уют». Моими клиентами будут жители микрорайона: семьи с детьми, работающие женщины и пенсионеры.

Я получила среднее профессиональное образование по швейной специальности и 9 лет проработала швеёй и портной на фабрике и в ателье. У меня уже есть швейная машина, оверлок, лекала и манекен, а аренду помещения я согласовала с собственником.

Прошу по социальному контракту 248 000 руб. Главные покупки — промышленная прямо-строчная машина, оверлок и плоскошовная машина. Своих средств вложу 35 000 руб. Из них 10 000 руб. пойдут на покупки по смете, а 25 000 руб. останутся оборотным резервом на первые месяцы.

За 12 месяцев планирую получить выручку около 820 тыс. руб. и чистую прибыль около 490 тыс. руб. Рассчитываю окупить вложения за 8 месяцев. Сейчас на одного члена семьи приходится 13 000 руб. в месяц, а в среднем за 12 месяцев проекта будет 23 153 руб. Прожиточный минимум на человека в Кировской области — 16 856 руб., а доход на члена семьи превысит его с января.

Таблица 1 — Основные показатели проекта

Показатель	Значение
Выплата по социальному контракту	248 000 руб.
Собственные средства	35 000 руб.
Срок реализации проекта	12 мес.
Выручка за 12 мес.	816 800 руб.
Чистая прибыль за 12 мес.	487 358 руб.
Чистая прибыль в среднем в месяц	40 613 руб.
Срок окупаемости вложений	8 мес.
Доход на одного члена семьи сейчас	13 000 руб.
Доход на одного члена семьи в среднем за 12 мес.	23 153 руб.
Прожиточный минимум на душу населения в регионе	16 856 руб.
Доход на члена семьи выше прожиточного минимума	с января 2027 г.

2. Сведения о заявителе

Таблица 2 — Сведения о заявителе

Показатель	Сведения
Фамилия, имя, отчество	Белова Наталья Сергеевна
Дата рождения	_____
Место проживания и реализации проекта	г. Киров, Кировская область
Адрес регистрации и проживания	_____
Телефон, электронная почта	_____
ИНН	_____
Состав семьи	4 чел.: я, супруг и двое детей 4 и 9 лет
Текущая занятость	Не работаю: до 2025 года находилась в отпуске по уходу за ребёнком, а цех фабрики, где я работала, закрыли; состою на учёте в центре занятости
Образование и обучение	Среднее профессиональное образование по специальности «Конструирование, моделирование и технология швейных изделий», 2012 г.
Опыт в выбранной сфере	9 лет работы швеёй и портной на швейной фабрике и в ателье (2012–2021 гг.): пошив женской и детской одежды, ремонт верхней одежды, работа на промышленных машинах
Имеющиеся ресурсы	Бытовая швейная машина и оверлок, набор лекал, портновский манекен; с собственником согласована аренда помещения 14 м ² в доме быта «Уют»
Регистрация	В качестве плательщика налога на профессиональный доход (самозанятого) — после заключения социального контракта

Я 9 лет работала швеёй и портной и умею работать на промышленных машинах. До 2025 года я была в отпуске по уходу за ребёнком, а цех фабрики за это время закрыли. Работы по специальности рядом с домом нет, и семья из четырёх человек живёт на одну зарплату супруга и детское пособие. Поэтому открою своё ателье в доме быта «Уют», в десяти минутах ходьбы от сада и школы.

Младший ребёнок ходит в детский сад до 18:30, старший — в школу и на продлёнку. По субботам с детьми остаётся супруг.

Для плотных тканей и трикотажа нужно промышленное оборудование: куплю прямострочную машину, оверлок, плоскошовную машину и парогенератор с гладильной доской. Оплату как самозанятая я ещё не принимала, поэтому до открытия освою приложение «Мой налог» и приём переводов по QR-коду.

3. Товары и услуги

Я буду принимать заказы в доме быта «Уют» в микрорайоне Чистые Пруды: подгонку и мелкий ремонт, сложный ремонт с перешивом и пошив из ткани клиента. Семьям с детьми нужно подгонять одежду и школьную форму, а ателье в микрорайоне будет единственным, поэтому заказ можно будет сдать рядом с домом.

Подгонка и мелкий ремонт: покупатель принесёт вещь, а я укорочу брюки или рукава, заменю молнию, ушью по боковым швам или подошью школьную форму. Заказ стоит 600 руб., а прямые затраты на него — 60 руб.: нитки, молния или тесьма, клеевая лента. Один заказ займёт 35 минут.

Сложный ремонт и перешив: я заменю подкладку, перешью изделие по фигуре или отремонтирую верхнюю одежду. Заказ стоит 1 800 руб., а прямые затраты на него — 150 руб.: нитки, подкладочная ткань, клеевые материалы, фурнитура. Один заказ займёт 120 минут.

Пошив на заказ из ткани клиента: по меркам клиента я сошью юбку, платье, шторы или постельное бельё. Изделие стоит 5 500 руб., а прямые затраты на него — 350 руб.: нитки, молния, пуговицы, клеевые материалы. Одно изделие займёт 420 минут.

Прайс будет постоянным, на каждый заказ буду выдавать чек. В цену входят материалы из прямых затрат; при пошиве клиент приносит ткань, а нитки и фурнитуру я включаю в цену. Одинаковый результат обеспечат промышленное оборудование для плотных тканей и трикотажа, парогенератор для обработки изделий перед выдачей и манекен с примерочной кабинкой для посадки по фигуре.

Таблица 3 — Перечень продукции (услуг), цены и прямые затраты

Наименование	Единица	Цена, руб.	Прямые затраты, руб.	Доход с единицы, руб.
Подгонка и мелкий ремонт	заказ	600	60	540
Сложный ремонт и перешив	заказ	1 800	150	1 650
Пошив на заказ из ткани клиента	изделие	5 500	350	5 150

Прямые затраты — материалы, упаковка и иные расходы на одну единицу. Доход с единицы показан до вычета постоянных расходов и налога.

4. Рынок и продвижение

4.1. Потребители, спрос и конкуренты

Потребители

Моими клиентами будут жители микрорайона Чистые Пруды и соседних кварталов Кирова: семьи с детьми, которым нужно подогнать одежду и школьную форму, работающие женщины 30–60 лет и пенсионеры. Перед началом учебного года и сменой сезона мелких заказов будет больше среднего.

Спрос

Ближайшее ателье находится в 2,5 км от микрорайона. В опросе в районной группе «ВКонтакте» 87 из 112 ответивших сказали, что пользовались бы ателье рядом с домом. Два магазина одежды в соседних домах готовы направлять ко мне покупателей на подгонку.

В ноябре, в первый месяц, мне нужно 23 заказа: они придут от посетителей дома быта и по объявлениям. К июню заказов станет 80 в месяц, или 3 в рабочий день, за счёт магазинов одежды, районных групп и повторных обращений. В ноябре заказы займут 17% рабочего времени, в июне — 92 ч из 150 ч, то есть 61%; свободными останутся 58 ч.

Конкуренты

В ателье «Силуэт» на ул. Ленина брюки укорачивают за 700 руб., перешив по фигуре стоит от 2 200 руб., пошив платья — от 7 000 руб. У меня подгонка стоит 600 руб., на 100 руб. дешевле, а мелкий ремонт будет готов за один день вместо 3–5 дней.

Срочный ремонт одежды в торговом центре «Глобус» укорачивает брюки за 800 руб. и делает ремонт при покупателе за 30 минут, но сложный ремонт и пошив там не выполняют. Я буду выполнять и сложный ремонт, и перешив, и пошив на заказ.

Частные швеи на дому берут за подгонку 400–600 руб., цены по договорённости. У меня будет постоянный прайс и промышленное оборудование.

Мои отличия:

- ателье будет в самом микрорайоне, а не в 2,5 км от него;
- мелкий ремонт будет готов за один день;
- прайс постоянный, на каждый заказ выдаётся чек;
- примерка проходит в отдельной кабинке с зеркалом.

Таблица 4 — Сравнение с конкурентами

Конкурент	Предложение и цены	Сильные стороны	Преимущество проекта
Ателье «Силуэт», ул. Ленина, 2,5 км от микрорайона	Укоротить брюки — 700 руб., перешив по фигуре — от 2 200 руб., пошив платья — от 7 000 руб.	Работает много лет, три мастера	Рядом с домом для жителей микрорайона; мелкий ремонт за один день вместо 3–5 дней; цена ниже на 100 руб. за подгонку
Срочный ремонт одежды в торговом центре «Глобус»	Укоротить брюки — 800 руб.; сложный ремонт и пошив не выполняют	Ремонт при покупателе за 30 минут	Сложный ремонт, перешив и пошив на заказ; примерка в отдельной кабинке
Частные швеи на дому по объявлениям	Подгонка — 400–600 руб., цены по договорённости	Низкая цена	Постоянный прайс, промышленное оборудование, чек на каждый заказ, удобные часы приёма

4.2. Цены, привлечение клиентов и план продаж

Цены

Подгонка и мелкий ремонт будет стоить 600 руб., после затрат на нитки, молнию и клеевую ленту у меня останется 540 руб. Сложный ремонт и перешив будет стоить 1 800 руб., после затрат на подкладку, клеевые материалы и фурнитуру останется 1 650 руб. Пошив из ткани клиента — 5 500 руб.: ткань принесёт клиент, а нитки и фурнитура войдут в цену, так что после затрат останется 5 150 руб. Цены будут ниже, чем в ателье в центре города.

Привлечение клиентов

- Закажу вывеску и указатель в доме быта «Уют», чтобы их видели жители микрорайона и посетители дома быта.
- Буду размещать объявления на досках в подъездах соседних домов.
- Два магазина одежды в соседних домах готовы направлять ко мне покупателей на подгонку.
- Буду публиковать предложения в районных группах «ВКонтакте» и оформлю карточку ателье на Яндекс Картах.
- Рассчитываю на рекомендации постоянных клиентов: мелкий ремонт буду делать за один день.

Вывеска и указатель стоят 8 000 руб., я оплачу их по смете из выплаты. На объявления и ведение группы в постоянных расходах заложено 1 500 руб. в месяц.

План продаж

В ноябре заказы придут от посетителей дома быта и по объявлениям: их будет 23. Затем число заказов вырастет до 35 в декабре, 46 в январе, 65 в марте и 80 в июне — это 3 заказа в рабочий день. Рост обеспечат магазины одежды, районные группы и повторные обращения клиентов. С июня по октябрь буду держать 80 заказов в месяц.

Таблица 5 — План продаж, ноябрь 2026 г. — апрель 2027 г.

Показатель	ноя	дек	янв	фев	мар	апр
Подгонка и мелкий ремонт, заказ	18	28	36	44	50	56
Сложный ремонт и перешив, заказ	4	6	8	10	12	13
Пошив на заказ из ткани клиента, изделие	1	1	2	3	3	4
Выручка, руб.	23 500	33 100	47 000	60 900	68 100	79 000

Таблица 6 — План продаж, май — октябрь 2027 г.

Показатель	май	июн	июл	авг	сен	окт
Подгонка и мелкий ремонт, заказ	60	62	62	62	62	62
Сложный ремонт и перешив, заказ	14	14	14	14	14	14
Пошив на заказ из ткани клиента, изделие	4	4	4	4	4	4
Выручка, руб.	83 200	84 400	84 400	84 400	84 400	84 400

Плановая выручка за 12 мес. — 816 800 руб. Количество продаж указано в единицах, рост и сезонность учтены в помесечных значениях.

5. Организация работы

5.1. Производственный план

Рабочее место и оборудование

Буду работать в помещении 14 м² на первом этаже дома быта «Уют»: аренда согласована с собственником, электрическая сеть рассчитана на промышленные машины. Перед установкой оборудования проводку проверит электрик.

Куплю промышленную прямострочную машину с автоматической обрезкой нити для основного ремонта и пошива, оверлок для срезов и трикотажа, плоскошовную машину для подгибки низа трикотажных изделий и машину с петельным автоматом для петель и отделочных строчек. Для влажно-тепловой обработки мне нужны парогенератор с утюгом и гладильная доска с подогревом, для раскроя — стол и портновский инструмент, для примерки — манекен и кабинка с зеркалом, для хранения заказов — стеллаж и вешала.

Порядок выполнения заказа

1. Приму клиента, осмотрю изделие или сниму мерки и назову цену по прайсу.
2. При пошиве раскрою ткань клиента на раскройном столе.
3. Выполню работу на подходящей машине: прямострочной, оверлоке, плоскошовной или с петельным автоматом.
4. Обработаю изделие паром на гладильной доске с подогревом.
5. Предложу клиенту примерить результат в кабинке с зеркалом.
6. Передам заказ, приму оплату переводом по QR-коду и оформлю чек в приложении «Мой налог».

Материалы

Нитки, молнии, фурнитуру и клеевые материалы буду закупать раз в месяц в кировском магазине швейной фурнитуры, а иглы и запасные части — у продавца оборудования.

Загрузка

Фонд рабочего времени на заказы — 150 ч в месяц. В ноябре, в первый месяц продаж, будет занято 17% этого времени. В июне, на плановом объёме, будет занято 92 ч из 150 ч, или 61%, а свободный резерв составит 58 ч, или 39%.

Таблица 7 — Условия осуществления деятельности

Параметр	Описание
Территория работы	г. Киров, микрорайон Чистые Пруды и соседние кварталы
Помещение	Помещение 14 м ² на первом этаже дома быта «Уют»: отдельная дверь из общего коридора, естественное освещение, электрическая сеть рассчитана на промышленные машины; аренда согласована с собственником, договор заключается на 11 месяцев с продлением
Режим работы	Понедельник — пятница с 9:30 до 18:00, суббота с 10:00 до 15:00, воскресенье — выходной
Поставщики материалов	Нитки, молнии, фурнитуру и клеевые материалы покупаю раз в месяц в кировском магазине швейной фурнитуры; иглы и запасные части — у продавца оборудования
Фонд рабочего времени	150 ч в месяц на выполнение заказов
Персонал	Работаю лично, наёмные работники не привлекаются

Таблица 8 — Трудоёмкость продукции (услуг)

Наименование	Время на единицу, мин.
Подгонка и мелкий ремонт	35
Сложный ремонт и перешив	120
Пошив на заказ из ткани клиента	420

Таблица 9 — Загрузка рабочего времени, ноябрь 2026 г. — апрель 2027 г.

Показатель	ноя	дек	янв	фев	мар	апр
Трудозатраты, ч	26	35	51	67	74	87
Загрузка фонда времени	17%	24%	34%	44%	49%	58%

Таблица 10 — Загрузка рабочего времени, май — октябрь 2027 г.

Показатель	май	июн	июл	авг	сен	окт
Трудозатраты, ч	91	92	92	92	92	92
Загрузка фонда времени	61%	61%	61%	61%	61%	61%

Таблица 11 — Постоянные расходы в месяц

Статья расходов	Сумма, руб.
Аренда помещения 14 м ² в доме быта	14 000
Электроэнергия	1 800
Связь и интернет	600
Продвижение: объявления и ведение группы	1 500
Обслуживание машин: иглы, масло, заточка ножниц	1 000
Итого	18 900

5.2. Форма деятельности и календарный план

Форма деятельности и налоги

Работать планирую как плательщик налога на профессиональный доход (самозанятость). Этот статус подходит моему делу: работников я не нанимаю, а выручка по плану за 12 мес. — 816 800 руб. — меньше годового предела 2,4 млн руб. Зарегистрируюсь после заключения

социального контракта: выплата перечисляется после подтверждения регистрации. Все работы буду выполнять лично.

Налог на профессиональный доход — 4% с поступлений от физических лиц и 6% с поступлений от организаций и индивидуальных предпринимателей. Налог считается по чекам, которые формируются в приложении «Мой налог»; декларация не подаётся. В расчётах плана применена ставка 4%.

Направление деятельности по перечню Минтруда России: Бытовые услуги, включая ремонт.

Требования и разрешения

Лицензии и разрешения для ремонта и пошива одежды не требуются. По договору аренды за пожарную безопасность помещения отвечает собственник дома быта; электропроводку под промышленные машины проверит электрик до установки оборудования.

Календарный план

Срок реализации проекта — 12 мес. со дня заключения социального контракта. Контракт планирую заключить в ноябре 2026 г.; расчёты плана охватывают ноябрь 2026 г. — октябрь 2027 г.

Таблица 12 — Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок	Стоимость, руб.	Результат
1	Заключение социального контракта	ноябрь 2026 г.	—	Подписанный социальный контракт и программа социальной адаптации
2	Регистрация в качестве самозанятого (плательщика НПД)	ноябрь 2026 г.	—	Справка о постановке на учёт плательщика НПД
3	Получение выплаты	ноябрь 2026 г.	—	Поступление средств на счёт
4	Закупка оборудования и материалов по смете	ноябрь 2026 г.	258 000	Договоры, кассовые и товарные чеки
5	Представление документов о покупках по смете	В сроки программы	—	Документы о целевом расходовании выплаты приняты
6	Подготовка рабочего места, установка и проверка оборудования	ноябрь 2026 г.	—	Рабочее место готово к приёму заказов
7	Запуск продвижения, начало приёма заказов	ноябрь 2026 г.	—	Первые оплаченные заказы, сформированные чеки
8	Выход на плановый объём продаж	июнь 2027 г.	—	Объём продаж соответствует плану
9	Среднедушевой доход семьи превышает прожиточный минимум	с января 2027 г.	—	Сведения о доходах семьи
10	Представление сведений о выполнении программы и о доходах	В сроки программы	—	Сведения приняты органом социальной защиты

6. Смета расходов

Стоимость запуска проекта по смете — 258 000 руб., из них 248 000 руб. оплачивается за счёт выплаты по социальному контракту и 10 000 руб. — за счёт моих собственных средств. Собственные средства в размере 25 000 руб. остаются оборотным резервом на первые месяцы работы.

Расходы соответствуют пункту 10 Правил оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта (постановление Правительства Российской Федерации от 16.11.2023 № 1931). Автотранспортные и мототранспортные средства, маломерные суда и самоходные машины за счёт выплаты не приобретаются. Цены подтверждаются предложениями продавцов, которые прилагаются к бизнес-плану.

Таблица 13 — Смета расходов на запуск проекта

№	Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.	Источник средств
	Основные средства			244 000	
1	Промышленная прямострочная швейная машина с автоматической обрезкой нити	1	46 900	46 900	Соцконтракт
2	Промышленный четырёхниточный оверлок	1	38 500	38 500	Соцконтракт
3	Плоскошовная машина	1	34 000	34 000	Соцконтракт
4	Швейная машина с петельным автоматом и зигзагом	1	27 900	27 900	Соцконтракт
5	Парогенератор с утюгом и гладильная доска с подогревом	1	28 500	28 500	Соцконтракт
6	Раскройный стол 1,5 × 1 м	1	16 000	16 000	Соцконтракт
7	Портновский раздвижной манекен	1	9 800	9 800	Соцконтракт
8	Стеллаж, вешала и примерочная кабинка с зеркалом	1	12 000	12 000	Соцконтракт
9	Светильник на рабочее место	2	1 950	3 900	Соцконтракт
10	Портновский инструмент: ножницы, линейки, лекала	1	8 500	8 500	Соцконтракт
11	Вывеска и указатель в доме быта	1	8 000	8 000	Соцконтракт
12	Дополнительные розетки и освещение в помещении	1	10 000	10 000	Собственные
	Материально-производственные запасы			14 000	
13	Нитки, молнии, фурнитура, клеевые и подкладочные материалы — запас на 3 месяца	1	14 000	14 000	Соцконтракт
	Итого по смете			258 000	

Таблица 14 — Структура расходов за счёт выплаты

Направление расходов	Сумма, руб.	Доля выплаты	Ограничение
Основные средства	234 000	94,4%	без ограничения
Материально-производственные запасы	14 000	5,6%	без ограничения
Итого за счёт выплаты	248 000	100%	не более 350 000 руб.

Таблица 15 — Обоснование расходов

Наименование	Назначение	Поставщик и источник цены
Промышленная прямострочная швейная машина с автоматической обрезкой нити	Основная машина для ремонта и пошива, в том числе плотных тканей	Кировский магазин швейного оборудования, коммерческое предложение от 28.09.2026
Промышленный четырёхниточный оверлок	Обработка срезов и работа с трикотажем	Кировский магазин швейного оборудования, коммерческое предложение от 28.09.2026
Плоскошовная машина	Подгибка низа трикотажных изделий	Кировский магазин швейного оборудования, коммерческое предложение от 28.09.2026
Швейная машина с петельным автоматом и зигзагом	Петли, эластичные и отделочные строчки	Интернет-магазин бытовой техники, цена на 30.09.2026
Парогенератор с утюгом и гладильная доска с подогревом	Влажно-тепловая обработка изделий перед выдачей	Кировский магазин швейного оборудования, коммерческое предложение от 28.09.2026
Раскройный стол 1,5 × 1 м	Раскрой ткани при пошиве на заказ	Кировская мебельная мастерская, расчёт от 29.09.2026
Портновский раздвижной манекен	Примерка и посадка изделий по фигуре	Интернет-магазин товаров для шитья, цена на 30.09.2026
Стеллаж, вешала и примерочная кабинка с зеркалом	Хранение заказов и примерка	Кировская мебельная мастерская, расчёт от 29.09.2026
Светильник на рабочее место	Освещение швейных мест	Магазин электротоваров в Кирове, цена на 30.09.2026
Портновский инструмент: ножницы, линейки, лекала	Раскрой и разметка	Кировский магазин швейной фурнитуры, прайс от 30.09.2026
Нитки, молнии, фурнитура, клеевые и подкладочные материалы — запас на 3 месяца	Материалы для выполнения заказов в первые месяцы	Кировский магазин швейной фурнитуры, расчёт по прайсу от 30.09.2026
Вывеска и указатель в доме быта	Чтобы жители микрорайона и посетители дома быта видели ателье	Рекламная мастерская в Кирове, счёт от 29.09.2026
Дополнительные розетки и освещение в помещении	Подключение промышленных машин и освещение зоны примерки	Расчёт электрика, согласованный с собственником помещения

Таблица 16 — Сравнение цен продавцов, за единицу

Наименование	Цена по смете, руб.	Предложения других продавцов
Промышленная прямострочная швейная машина с автоматической обрезкой нити	46 900	Интернет-магазин швейного оборудования, цена на 30.09.2026 — 49 800 руб.; Магазин швейной техники в Кирове, цена на 29.09.2026 — 52 400 руб.
Промышленный четырёхниточный оверлок	38 500	Интернет-магазин швейного оборудования, цена на 30.09.2026 — 40 200 руб.; Магазин швейной техники в Кирове, цена на 29.09.2026 — 41 900 руб.

7. Финансовый план

7.1. Доходы, расходы и движение денег

Расчёт выполнен на 12 мес. Выручка — это цена, умноженная на плановое количество продаж; расходы на материалы — по затратам на единицу; ежемесячные расходы — по перечню производственного плана. Налоговый режим: налог на профессиональный доход, 4%.

Таблица 17 — План доходов и расходов, ноябрь 2026 г. — апрель 2027 г., руб.

Статья	ноя	дек	янв	фев	мар	апр
Выручка	23 500	33 100	47 000	60 900	68 100	79 000
Материалы и прямые расходы	2 030	2 930	4 060	5 190	5 850	6 710
Аренда помещения 14 м ² в доме быта	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000
Электроэнергия	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800
Связь и интернет	600	600	600	600	600	600
Продвижение: объявления и ведение группы	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Обслуживание машин: иглы, масло, заточка ножниц	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Налог	940	1 324	1 880	2 436	2 724	3 160
Чистая прибыль	1 630	9 946	22 160	34 374	40 626	50 230
Чистая прибыль нарастающим итогом	1 630	11 576	33 736	68 110	108 736	158 966
Беру на нужды семьи	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Остаток денег на конец месяца	13 660	11 536	22 756	47 110	72 736	107 966

Таблица 18 — План доходов и расходов, май — октябрь 2027 г., руб.

Статья	май	июн	июл	авг	сен	окт	Итого за 12 мес.
Выручка	83 200	84 400	84 400	84 400	84 400	84 400	816 800
Материалы и прямые расходы	7 100	7 220	7 220	7 220	7 220	7 220	69 970
Аренда помещения 14 м ² в доме быта	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	168 000
Электроэнергия	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	21 600
Связь и интернет	600	600	600	600	600	600	7 200
Продвижение: объявления и ведение группы	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	18 000
Обслуживание машин: иглы, масло, заточка ножниц	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000
Налог	3 328	3 376	3 376	3 376	3 376	3 376	32 672
Чистая прибыль	53 872	54 904	54 904	54 904	54 904	54 904	487 358
Чистая прибыль нарастающим итогом	212 838	267 742	322 646	377 550	432 454	487 358	
Беру на нужды семьи	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	180 000
Остаток денег на конец месяца	146 838	186 742	226 646	266 550	306 454	346 358	

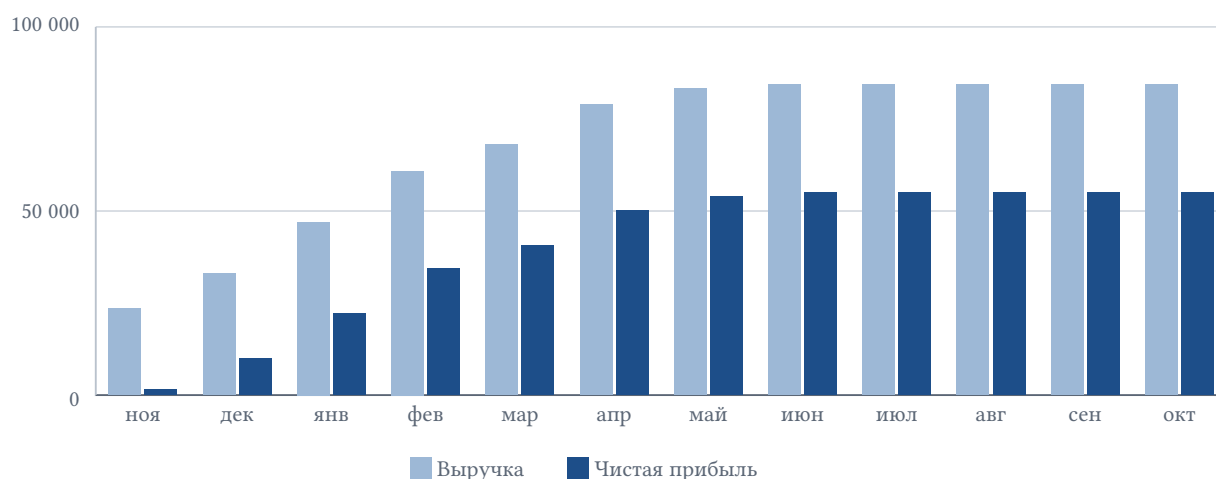


Рисунок 1 — Выручка и чистая прибыль по месяцам, руб.

Таблица 19 — Основные финансовые показатели

Показатель	Значение
Стартовые вложения по смете	258 000 руб.
Выручка за 12 мес.	816 800 руб.
Расходы за 12 мес.	296 770 руб.
Налоги и взносы за 12 мес.	32 672 руб.
Чистая прибыль за 12 мес.	487 358 руб.
Чистая прибыль в среднем в месяц	40 613 руб.
Доля чистой прибыли в выручке	59,7%
Выручка, при которой нет убытка, в месяц	21 613 руб.
Срок окупаемости вложений	8 мес.

Чистая прибыль — мой доход от своего дела после всех расходов и налога. Срок окупаемости — месяц, в котором накопленная чистая прибыль превышает стартовые вложения.

Во второй год, при сохранении планового объёма продаж, выручка составит около 1 млн руб., чистая прибыль — около 660 тыс. руб. После окончания контракта продолжу работать в том же помещении и добавлю пошив штор и постельного белья по заказам двух соседних магазинов тканей.

После оплаты сметы у меня остаётся 25 000 руб. собственных средств. На нужды семьи буду брать из выручки 15 000 руб. в месяц; остальная прибыль остаётся в деле как запас на слабые месяцы и на закупку материалов. Наименьший остаток денег за период — 11 536 руб.: денег хватает в каждом месяце. Остаток в первые месяцы больше, чем следует из прибыли: часть материалов и аренды уже оплачена по смете.

Если продаж будет меньше

Таблица 20 — Результат при выполнении плана и при недоборе клиентов

Вариант	Выручка, руб.	Чистая прибыль, руб.	Окупаемость
План продаж выполнен	816 800	487 358	8 мес.
Продаж на 15% меньше, материалы дороже на 10%	694 280	374 281	10 мес.

Если клиентов окажется на 15% меньше, а материалы подорожают на 10%, за 12 мес. я заработаю 374 281 руб. — в среднем 31 190 руб. в месяц. Дело останется прибыльным.

7.2. Доходы семьи и результат проекта

Изменение доходов семьи

Таблица 21 — Доходы семьи сейчас и в период реализации проекта, руб. в месяц

Показатель	Сейчас	В среднем за 12 мес.	В самый слабый месяц (ноябрь 2026 г.)
Прочие доходы семьи (зарплаты, пособия)	52 000	52 000	52 000
Доход от своего дела (чистая прибыль)	0	40 613	1 630
Число членов семьи	4	4	4
Доход на одного члена семьи	13 000	23 153	13 407
Прожиточный минимум на душу населения	16 856	16 856	16 856

В среднем за 12 мес. на каждого члена семьи будет приходиться 23 153 руб. в месяц — на 6 297 руб. больше прожиточного минимума. Выше минимума доход держится с января 2027 г. В слабые месяцы недостающую сумму покрывают деньги, отложенные в сильные месяцы.

После выхода на плановый объём продаж чистая прибыль составит в среднем 54 732 руб. в месяц, доход на одного члена семьи — 26 683 руб.

Бюджетная эффективность

За 12 мес. реализации проекта в бюджет поступит 32 672 руб. налога. Платежи продолжаются и после окончания социального контракта.

Социальный эффект

- появляется постоянный легальный источник дохода, семья обеспечивает себя самостоятельно;
- семья выходит из числа малоимущих за счёт собственного трудового дохода;
- оборудование, приобретённое на средства выплаты, остаётся в работе и после окончания контракта.

8. Риски и обязательства

8.1. Оценка рисков

Сильнее всего на результат влияет число заказов: постоянные расходы — 18 900 руб. в месяц — от него не зависят, а заказов должно стать больше, от 23 в ноябре до 80 в июне.

Риск	Как проявится	Что я сделаю
Недобор клиентов на старте	Заказов в ноябре и декабре будет меньше плана, часть времени останется свободной	Добавлю объявления в подъездах и публикации в районных группах «ВКонтакте», напомню двум магазинам одежды о договорённости, попрошу первых клиентов оставить отзыв на Яндекс Картах
Задержка поставки оборудования	Машины привезут позже срока, и приём заказов начнётся позже	Заранее уточню сроки у продавца и закажу основную прямострочную машину первой; пока жду остальное, буду выполнять мелкий ремонт на своей бытовой машине и оверлоке
Рост цен на материалы	Нитки, молнии и подкладка подорожают, с каждого заказа будет оставаться меньше	Буду использовать запас материалов на 3 месяца, который куплю по смете, сравню цены в других магазинах швейной фурнитуры и при необходимости пересмотрю прайс
Поломка оборудования	Машина остановится, заказы задержатся	Буду регулярно менять иглы, смазывать машины и точить ножницы; при поломке закажу запасные части у продавца оборудования, а срочные заказы выполню на другой машине
Болезнь (работаю одна)	Несколько дней ателье не будет работать, сроки заказов сдвинутся	Предупрежу клиентов в районных группах и по телефону, перенесу сроки и наверстаю заказы в свободные часы, которые остаются в любой месяц

Если клиентов окажется на 15% меньше, а материалы подорожают на 10%, я заработаю за 12 месяцев около 370 тыс. руб. чистой прибыли, то есть около 31 тыс. руб. в месяц. Вложения при этом окупятся за 10 мес. вместо 8. Дело перестаёт быть убыточным при выручке 21 613 руб. в месяц, а уже в ноябре планирую получить 23 500 руб.

8.2. Обязательства и приложения

Обязательства заявителя

При заключении социального контракта обязуюсь:

- зарегистрироваться в качестве плательщика налога на профессиональный доход (самозанятого);
- использовать выплату только на покупки, предусмотренные сметой, и представить подтверждающие документы;
- вести деятельность в течение срока социального контракта и не менее 12 месяцев после его окончания;
- представлять в орган социальной защиты документы и сведения, необходимые для контроля за выполнением программы социальной адаптации, в установленные сроки;
- своевременно платить налоги и обязательные взносы;

- сообщить в орган социальной защиты, если деятельность придётся прекратить досрочно.

Перечень приложений

1. Копии документов об образовании и обучении.
2. Документы на помещение или рабочее место: письмо о согласии, проект договора аренды либо документ о праве собственности.
3. Подтверждение цен по каждой позиции сметы: коммерческие предложения, счета или распечатки страниц продавцов.
4. Сведения, подтверждающие спрос: список клиентов, результаты опроса или письма о намерениях.
5. Подтверждение наличия собственных средств.

Достоверность сведений, приведённых в бизнес-плане, подтверждаю.

Заявитель _____ / Белова Наталья Сергеевна /
(подпись)

Дата: « ____ » _____ 20 ____ г.