

УДК 378.14

***ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММЫ PROJECT EXPERT ПРИ РАЗРАБОТКЕ
БИЗНЕС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОМФОРТЕРА***

Смирнова А.А.

к.п.н., доцент,

Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема,

Биробиджан, Россия

Максименко А.Н.

студент,

Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема,

Биробиджан, Россия

Аннотация. В статье представлены возможности использования программы Project Expert при подготовке студентами выпускной квалификационной работе в форме стартапа. Описаны основные разделы бизнес-плана предприятия по производству комфорта для новорожденных в городе Биробиджан. Расчеты выполнены в программе Project Expert. Подробно рассмотрены этапы запуска производства, анализ целевой аудитории, маркетинговые и финансовые аспекты. Данный проект способствует развитию у студентов предпринимательских и финансовых компетенций, повышает их конкурентоспособность на рынке труда.

Ключевые слова: комфортер, бизнес-план, финансовые показатели, стартап, студент, программа Project Expert.

***APPLICATION OF PROJECT EXPERT PROGRAM IN DEVELOPING A
BUSINESS PLAN FOR PRODUCTION THE COMFORTER***

Smirnova A.S.

PhD, Associate Professor,

Sholom-Aleichem Priamursky State University,

Birobidzhan, Russia

Maximenko A.N.

student,

Sholom-Aleichem Priamursky State University,

Birobidzhan, Russia

Abstract. The article presents the possibilities of using the Project Expert program when students prepare their final qualification work in the form of a startup. The main sections of the business plan of an enterprise for the production of comfort for newborns in the city of Birobidzhan are described. Calculations are made in the Project Expert program. The stages of launching production, analysis of the target audience, marketing and financial aspects are considered in detail. This project contributes to the development of entrepreneurial and financial competencies in students, increases their competitiveness in the labor market.

Keywords: comforter, business plan, financial indicators, startup, student, Project Expert program

Защита выпускной квалификационной работы в формате стартапа, представляет собой реальный бизнес-проект, созданные одним студентом или командой, демонстрирующий уровень подготовки к самостоятельной профессиональной деятельности. Разработки бизнес-плана предприятия по производству комфорта обусловлена растущим спросом на качественные и экологичные товары для сна, а также трендом на индивидуализацию продукции. Использование студентами программы Project Expert позволяет

эффективно моделировать финансовые и операционные процессы, минимизируя риски и повышая инвестиционную привлекательность проекта [4]. С помощью программы Project Expert студенты создали детализированный бизнес-план, просчитали финансовые потоки, определили точки безубыточности и сценарии развития. Такой подход дает возможность молодым и инициативным студентам выпускных курсов развить свои предпринимательские навыки и участвовать в программах «Стартап как диплом» и «Студенческий стартап» для получения гранта на реализацию своего бизнес-проекта.

Современные родители сталкиваются с нехваткой качественных, безопасных и индивидуальных товаров для сна, которые помогают снизить уровень стресса и улучшить качество жизни. Вязаные комфортеры для новорожденных представляют собой не только функциональные изделия, но и важный элемент культуры потребления, отражающий современные ценности и идеалы заботы о детях [1]. В условиях растущего интереса к индивидуальности и уникальности, родители стремятся выбрать для своих детей товары, которые обеспечивают не только комфорт, но и эмоциональную связь с изделием.

Целевая аудитория бизнес-плана по производству комфортера для новорожденных представляет собой многослойный сегмент, в основном включающий женщин в возрасте 18-34 лет из города Биробиджана с доходом 50-75 тысяч рублей, предпочитающих изделия ручной работы. В центре внимания находятся молодые родители, стремящиеся обеспечить своим новорожденным комфортный и безопасный сон. Эти родители, как правило, высоко ценят качество материалов, из которых производятся текстильные изделия, и делают акцент на экологически чистых и гипоаллергенных продуктах, что обусловлено их заботой о здоровье детей.

Кроме того, в этой целевой аудитории присутствуют медицинские учреждения, такие как родильные дома, клиники, детские дома и детские

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ДНЕВНИК НАУКИ»

больницы. Не менее важно учитывать и детские сады, а также ясли, которые могут быть заинтересованы в покупке комфортеров для создания уютной и комфортной обстановки для своих подопечных

Перспективы развития для бизнес-плана по производству комфортера для новорожденных могут включать следующие направления:

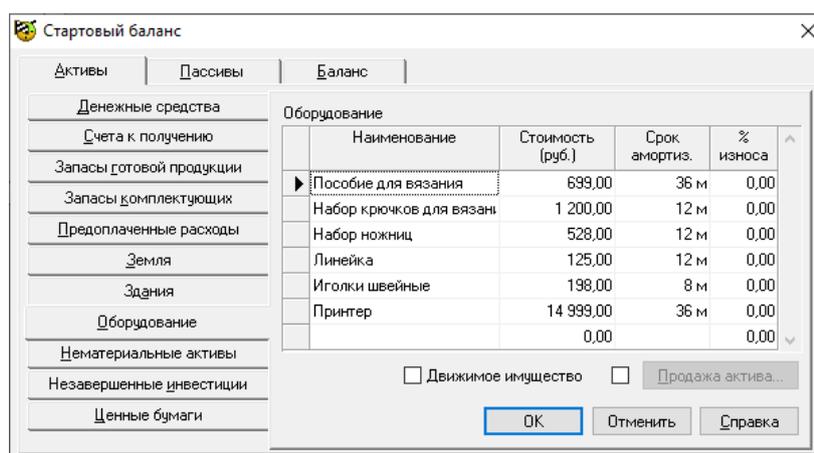
Расширение продуктовой линейки: введение новых моделей и аксессуаров.

Сотрудничество с детскими учреждениями: заключение контрактов с родильными домами и детскими садами для поставок комфортеров, что повысит узнаваемость бренда.

Разработка онлайн-платформы: создание удобного интернет-магазина с возможностью кастомизации и заказа, что улучшит клиентский опыт.

Для запуска производства комфортера для новорожденных необходимо закупить оборудование общей стоимостью 17 728 рублей: пособие для вязания; набор крючков для вязания; набор ножниц; линейка; иголки швейные; принтер.

Необходимое оборудование, его стоимость и срок амортизации представлены на рисунке 1.



Активы		Пассивы		Баланс	
Денежные средства		Оборудование			
Счета к получению		Наименование	Стоимость (руб.)	Срок амортиз.	% износа
Запасы готовой продукции		Пособие для вязания	699,00	36 м	0,00
Запасы комплектующих		Набор крючков для вязания	1 200,00	12 м	0,00
Предоплаченные расходы		Набор ножниц	528,00	12 м	0,00
Земля		Линейка	125,00	12 м	0,00
Здания		Иголки швейные	198,00	8 м	0,00
Оборудование		Принтер	14 999,00	36 м	0,00
Нематериальные активы			0,00		0,00
Незавершенные инвестиции					
Ценные бумаги					

Рис. 1 – Оборудование (авторская разработка)

В процессе реализации проекта будет осуществлена закупка материалов и комплектующих на сумму 59 434, подробно запасы сырья представлены на рисунке 2.

Наименование	Ед. изм.	Количество (ед.)	Себестоимость (руб. за ед.)
Синтепук	шт	50,00	303,00
набор ниток	шт	4,00	600,00
коробка	шт	50,00	200,00
лента белая	шт	6,00	367,00
бумажный наполнитель	шт	50,00	220,00
Калька белая	шт	3,00	1 083,00
Бумага тишью	шт	6,00	170,00
Картон для бирок	шт	4,00	350,00
		0,00	0,00

Рис. 2 – Запасы сырья, материалов и комплектующих (авторская разработка)

Анализ и оценка рынка продукции представлена в таблице 1.

Производство комфорта для новорожденных относится к сектору детских товаров. Рынок детских товаров в России переживает трансформацию, главным трендом стал стремительный рост спроса на товары отечественного производства.

Некоторые тенденции рынка детских товаров в 2025 году [3]:

Экологичные игрушки. Родители всё чаще отдают предпочтение товарам, минимизирующим ущерб для природы и здоровья детей.

Образовательные игрушки и STEM-направление. Эти игрушки помогают детям развивать навыки, которые будут востребованы в будущем.

Цифровизация игрушек. Игрушки с элементами дополненной реальности (AR), виртуальной реальности (VR) и искусственного интеллекта становятся всё более востребованными.

Игрушки для малышей. Спрос на безопасные и развивающие игрушки для малышей будет только увеличиваться.

Интернет-продажи и маркетплейсы. В 2025 году продажи через интернет займут ещё Одним из ключевых инструментов является создание и активное ведение социальных сетей. Платформы, такие как ВКонтакте и

Telegram, позволяют не только делиться изображениями и видео продукции, но и взаимодействовать с потенциальными клиентами через комментарии и личные сообщения. Регулярные публикации и истории помогут создать сообщество вокруг бренда и установить доверительные отношения с аудиторией.

Участие в локальных мероприятиях, таких как ярмарки, выставки или родительские встречи, может повысить видимость бренда. На таких мероприятиях можно организовать небольшой стенд, где потенциальные покупатели смогут познакомиться с продуктом и задать вопросы.

Использование email-маркетинга для формирования базы клиентов и отправки новостей, акций и полезного контента поможет поддерживать интерес к бренду и стимулировать повторные покупки.

Разработан логотип продукции и визитки, которые представлены на рисунке 3.



Рис. 3 – Логотип продукции и визитка предприятия (авторская разработка)

На начальном этапе реализации данного производственного проекта будет выбрана форма регистрации в качестве самозанятого гражданина. Данная форма регистрации предоставляет определенные преимущества, включая упрощенный налоговый режим, что особенно актуально для малых и начинающих предприятий.

Операционный план. Для самозанятых установлены две категории налоговых ставок, которые определяются в зависимости от типа потребителя, Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ДНЕВНИК НАУКИ»

приобретающего продукцию. В частности, если конечным потребителем является физическое лицо, применяется налоговая ставка в размере 4% от дохода. В случае, если покупателем выступает юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, налоговая ставка составляет 6% [2].

План производства. В рамках данного проекта на протяжении года планируем реализовать 50 комфортеров в форме гусенка (рис. 4). Это количество позволит нам не только протестировать спрос на наш продукт, но и собрать отзывы от родителей, что поможет в дальнейшем улучшении и развитии нашей линейки.

Наименование	Цена(руб.)	Цена(\$ US)
▶ Комфортер "Гусенок"	4 990,00	

	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025	1.2026	2.2026	3.2026
▶ Объем продаж(шт)		2,00	3,00	3,00	4,00	5,00	5,00	6,00	4,00

Рис. 4 – План сбыта (авторская разработка)

Для понимания прибыльности или убыточности предприятия необходимо оценить основные финансовые показатели за год работы предприятия в программе Project Expert. Отчет о прибыли и убытках представлен на рисунке 5.

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ДНЕВНИК НАУКИ»

Прибыли-убытки (руб.)												
	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025	1.2026	2.2026	3.2026	4.2026	5.2026	6.2026
▶ Валовый объем продаж		9 980,00	14 970,00	14 970,00	19 960,00	24 950,00	24 950,00	29 940,00	19 960,00	29 940,00	29 940,00	29 940,00
Потери												
Налоги с продаж												
Чистый объем продаж		9 980,00	14 970,00	14 970,00	19 960,00	24 950,00	24 950,00	29 940,00	19 960,00	29 940,00	29 940,00	29 940,00
Материалы и комплектующие		2 377,26	3 565,90	3 565,90	4 754,53	5 943,16	5 943,16	7 131,79	4 754,53	7 131,79	7 131,79	7 131,79
Сдельная зарплата												
Суммарные прямые издержки		2 377,26	3 565,90	3 565,90	4 754,53	5 943,16	5 943,16	7 131,79	4 754,53	7 131,79	7 131,79	7 131,79
Валовая прибыль		7 602,74	11 404,10	11 404,10	15 205,47	19 006,84	19 006,84	22 808,21	15 205,47	22 808,21	22 808,21	22 808,21
Налог на имущество												
Административные издержки												
Производственные издержки												
Маркетинговые издержки	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00
Зарплата административного персонала												
Зарплата производственного персонала												
Зарплата маркетингового персонала												
Суммарные постоянные издержки	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00
Амортизация	615,22	615,22	615,22	615,22	615,22	615,22	615,22	615,22	590,47	590,47	590,47	590,47
Проценты по кредитам												
Суммарные непроизводственные издержки	615,22	615,22	615,22	615,22	615,22	615,22	615,22	615,22	590,47	590,47	590,47	590,47
Другие доходы												
Другие издержки	77 162,00											
Убытки предыдущих периодов		79 777,22	74 789,71	66 000,83	57 211,94	44 621,70	28 230,08	11 838,46				
Прибыль до выплаты налога	-79 777,22	4 987,51	8 788,88	8 788,88	12 590,25	16 391,62	16 391,62	20 192,99	12 615,00	20 217,74	20 217,74	20 217,74
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль												
Прибыль от курсовой разницы												
Налогооблагаемая прибыль								8 354,53	12 615,00	20 217,74	20 217,74	20 217,74
Налог на прибыль		399,20	598,80	598,80	798,40	998,00	998,00	1 197,60	798,40	1 197,60	1 197,60	1 197,60
Чистая прибыль	-79 777,22	4 588,31	8 190,08	8 190,08	11 791,85	15 393,62	15 393,62	18 995,39	11 816,60	19 020,14	19 020,14	19 020,14

Рис. 5 – Отчет о прибыли и убытках (авторская разработка)

В рассматриваемом проекте данные показатели составили: валовый объем продаж – 224 550 рублей; чистый объем продаж – 224 550 рублей; материалы и комплектующие – 59 431,6 рублей; суммарные прямые издержки – 59 431,6 рублей; валовая прибыль – 190 068,4 рублей; амортизация – 7 283,64 рублей; прибыль до выплаты налога – 81 622,75 рублей; налогооблагаемая прибыль – 81 622,75 рублей; налог на прибыль – 8 981,4 рублей; чистая прибыль – 72 242,75 рублей. Экономическая эффективность проекта: чистая приведенная стоимость (NPV) – 138 535,1 рублей; срок окупаемости проекта - 7 месяцев; рентабельность продаж - 25%.

Таким образом, подготовка выпускной квалификационной работы в формате «Стартап как диплом» направлена на формирование следующих soft-компетенции:

Предпринимательское мышление: умение анализировать потребности клиентов, формировать уникальное торговое предложение, определять целевую аудиторию.

Финансовая грамотность: составления бюджета, расчетов рентабельности, оценки рисков и управления денежными потоками.

Проектное управление: разработка бизнес-плана и контроль исполнения задач с использованием программы Project Expert.

Критическое мышление: способность анализировать конкурентную среду, предвидеть вызовы рынка, искать возможности масштабирования проекта.

Умение работать в команде и навыки самопрезентации.

Библиографический список:

1. Магия комфорта: когда одеяло становится лучшим другом младенца [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://www.sima-land.ru/o-kompanii/novosti-kompanii/6062/?ysclid=md2x7cd7h7527930797> (Дата обращения 14.07.2025)
2. Налог на профессиональный доход [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://npd.nalog.ru/?ysclid=md2wxfvpr6653070859> (Дата обращения 14.07.2025)
3. Тенденции развития бизнеса по продаже детских игрушек в 2025 году: Какие тренды будут доминировать? [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://kotik.info/articles/tendentsii-razvitiya-biznesa-po-prodazhe-detskikh-igrushek-v-2025-godu-kakie-trendy-budut-dominirova/> (Дата обращения 14.07.2025)
4. Project Expert 7 Standard [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: https://legasoft.ru/licenzionnoe-po/Deloproizvodstvo/ExpertSystems/project_expert_7_standard_cetevaya_versiya_na_10_rabochih_mest/?ysclid=md2x2egerk619575767 (Дата обращения 14.07.2025)

Оригинальность 78%