

Финансовая грамотность ремесленника

Для тех, кто работает руками



Руслан Сафиуллин

**Финансовая грамотность
ремесленника. Для тех,
кто работает руками**

«Автор»

2026

Сафиуллин Р.

Финансовая грамотность ремесленника. Для тех, кто работает руками / Р. Сафиуллин — «Автор», 2026

Эта книга написана не теоретиками в костюмах, а ремесленником, который 14 лет сам работает у станка. Она для тех, кто работает руками: мебельщиков, строителей, автомехаников, печатников, швей и многих других ремесленников Казахстана, России, Украины, Беларуси и других стран бывшего СССР. Бывало, что станки гудят, в Kaspi Pay постоянно падают уведомления, а денег на закуп расходников в кармане нет? Эта книга — честный цеховой разбор, как вытащить домашнее производство из хаоса и превратить его в финансовый конвейер. Что внутри: Ловушка «грязной выручки»: как перестать путать оборот с чистой прибылью. Честная себестоимость: формула учёта износа станков и цены вашего личного часа. Казахстанский кейс: как легально работать на упрощёнке 3%, принимать Kaspi QR и спать спокойно. Система 4 карманов: как делить доход, чтобы росла подушка безопасности, а на новые станки копилось без кредитов. Хватит вкалывать за копейки. Пора настроить твой финансовый конвейер!

© Сафиуллин Р., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Раздел 1. Анатомия доходов и расходов в домашнем цеху	6
Глава 1. Ловушка «грязной выручки».	7
Глава 2. Жесткая себестоимость (Формула ремесленника).	8
Раздел 2. Налоги, банки и легализация (Казахстанский кейс)	9
Глава 3. Упрощенка 3%	10
Глава 4. Экосистема Kaspi и Nalyk для ремесленника.	11
Раздел 3. Фонды и управление капиталом	12
Глава 5. Система четырех карманов (Фондирование).	13
Глава 6. Масштабирование без долгов.	14
ПРЕДИСЛОВИЕ	15
Глава 1. Ловушка «грязной выручки»	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Руслан Сафиуллин
Финансовая грамотность ремесленника.
Для тех, кто работает руками

Глава

Раздел 1. Анатомия доходов и расходов в домашнем цеху

Здесь мы учим мастера видеть реальные цифры, а не иллюзию богатства.

Глава 1. Ловушка «грязной выручки».

Почему 500 000 тенге в Kaspi Pay — это еще не ваши деньги. Разбор типичной ошибки, когда мастер тратит оборотные средства на личные нужды, а потом не на что купить бумагу или флекс-плёнку.

Глава 2. Жесткая себестоимость (Формула ремесленника).

Как считать затраты по-взрослому. Включаем в цену изделия:

- Прямые расходы (материал, чернила, заготовки).
- Амортизацию оборудования (ресурс головки Epson, ножи плоттера, тэны термопресса).
- Брак (обязательный процент на утилизацию).
- Стоимость вашего часа. Если вы работали 3 часа и заработали 5 000 тенге — бизнес убыточен. Учимся оценивать свое время.
- Анатомия «самозванца»: Три главных страха мастера

Раздел 2. Налоги, банки и легализация (Казахстанский кейс)

Практическое руководство, как вести бизнес легально, спать спокойно и вызывать доверие у B2B-клиентов.

Глава 3. Упрощенка 3%

Инструкция по применению. Как работает СНР (специальный **налоговый режим**) в **Казахстане**. Как платить налоги дважды в год и не бояться налоговой.

Глава 4. Экосистема Kaspi и Nalyk для ремесленника.

Как правильно использовать Kaspi QR, выставить удаленные счета компаниям (ТОО и ИП) и почему официальный расчетный счет открывает двери к крупным чекам.

Раздел 3. Фонды и управление капиталом

Как сделать так, чтобы бизнес развивался сам, а у мастера росла личная подушка безопасности.

Глава 5. Система четырех карманов (Фондирование).

Как распределять каждую пришедшую тысячу тенге:

- Фонд расходников (оборотные средства).
- Фонд развития (копим на новый лазер, УФ-принтер или плоттер).
- Фонд безопасности (на случай простоя или поломки главного станка).
- Зарплата мастера (ваши личные чистые деньги).

Глава 6. Масштабирование без долгов.

Почему ремесленнику противопоказаны потребительские кредиты и рассрочки на технику. Стратегия покупки оборудования исключительно из «Фонда развития».

ПРЕДИСЛОВИЕ

Манифест человека, который работает руками

Приветствую тебя, коллега!

Раз ты держишь в руках эту книгу, значит, мы с тобой одной крови. Скорее всего, прямо сейчас ты сидишь в своей домашней мастерской, в гараже или на кухне. Твои руки пахнут деревом, кожей, типографской краской, металлом или свежей выпечкой. У тебя есть станок, швейная машинка, печь, плоттер или просто набор хороших ручных инструментов. И самое главное — у тебя есть дикое желание делать качественный продукт и быть независимым.

Я занимаюсь домашней полиграфией уже четырнадцать лет. Мой цех — это несколько квадратных метров в обычной комнате. Мой главный рабочий танк — старенький, но неубиваемый принтер Epson L800, плоттер, ламинатор да термопресс. За эти годы я прошел абсолютно все стадии развития микробизнеса в Казахстане: от восторженного «Ух ты, мне заплатили за наклейки!» до жесткого выгорания, когда ты работаешь по 16 часов в сутки, а в кармане остается меньше, чем у наемного сотрудника в офисе.

Я написал эту книгу, потому что мне надоело смотреть, как талантливые мастера — кондитеры, кожевники, мебельщики, сантехники, швеи, массажисты, косметологи, автомеханики и другие — закрывают свои мастерские спустя год работы. И закрывают они их не потому, что делают плохой продукт. Они делают шедевры. Они закрываются, потому что абсолютно не умеют считать деньги и управлять своим временем.

Современный книжный рынок завален литературой по бизнесу. Но давай будем честны: советы от топ-менеджеров Кремниевой долины или инвесторов с Уолл-стрит не работают, когда тебе нужно прямо сейчас рассчитать, сколько стоит одна кружка с логотипом, напечатанная на твоём термопрессе, и сколько из этих денег нужно отложить на покупку новой нагревательной заготовки, а сколько можно забрать себе на жизнь.

Ремесленникам не нужны графики капитализации и лекции по корпоративной культуре. Нам нужны прикладные инструменты.

В этой книге не будет:

- Мотивационных призывов «успешного успеха», «веры в себя» и «выхода из зоны комфорта».
- Сложных формул из высшей экономики, для которых нужен штат бухгалтеров.
- Советов, как нанять 100 сотрудников и построить международную корпорацию (если ты захочешь это сделать — считаешь другие книги).

Вместо этого мы пошагово разберем три главные опоры твоего дела:

1. Жесткую финансовую грамотность на коленке. Мы научимся разделять личные деньги и деньги мастерской, правильно закладывать амортизацию твоего оборудования (да-да, каждый срез ножа твоего плоттера или прогрев печи стоит денег) и рассчитывать цену изделия так, чтобы бизнес кормил тебя, а не ты его.

2. Тайм-менеджмент в замкнутом пространстве. Как не превратить свой дом в круглосуточную каторгу, как выстроить конвейерную работу в одиночку и сдавать B2B-заказы точно в дедлайн, не жертвуя здоровьем и сном.

3. Личные продажи без бюджета. Как ремесленнику без отдела маркетинга заходить с улицы в кофейни, рестораны или автосервисы и забирать жирные контракты просто за счет демонстрации качества своего продукта.

Весь опыт, описанный здесь, пропущен через сито моего официального ИП на упрощенке. Я делюсь тем, что работает прямо сейчас на реальном рынке.

Моя цель — сделать так, чтобы твое ремесло перестало быть просто «дорогим и изматывающим хобби» и превратилось в стабильную, предсказуемую и легальную систему, приносящую чистую прибыль.

Очисти рабочий стол от обрезков, налей чаю. Давай наводить порядок в твоём цеху и твоих финансах.

Важные моменты!

Не смотри на то, что здесь написано про Казахстан, данные финансовые инструменты подойдут для любого мастера работающего руками в СНГ.

Не смотри на то, что здесь описано полиграфия, применяй эти схемы к своему делу, они универсальны.

Глава 1. Ловушка «грязной выручки»

— это стартовый и самый важный финансовый урок для любого мастера.

Эта ловушка возникает тогда, когда ремесленник искренне путает весь входящий поток денег на своем счету (выручку) со своей личной чистой прибылью (зарплатой).

Как работает эта ловушка на практике?

Представь типичную ситуацию: кофейня перевела тебе на Kaspi Pay 150 000 тенге за партию плотных ламинированных меню и стикеров. Ты открываешь приложение, видишь эту сочную сумму, и у тебя в мозге вспыхивает сигнал: «Я богат, я заработал 150 тысяч!».

В этот же вечер ты идешь в супермаркет, покупаешь продукты домой, заправляешь машину, оплачиваешь коммуналку или покупаешь подарок близким, рассчитываясь напрямую с бизнес-карты. На счету остается 50 000 тенге. Тебе кажется, что всё под контролем.

В чем заключается скрытый капкан?

Через три дня к тебе приходит новый B2B-клиент и хочет такой же тираж. Ты открываешь шкаф, а у тебя закончился плотный картон, матовая ламинационная пленка А3 и рулон винила для плоттера. Ты заходишь на сайт поставщика в Алматы, набиваешь корзину материалами, и видишь счет — 70 000 тенге.

Ты смотришь на свой Kaspi Pay — а там всего 50 000 тенге. Продукты съедены, бензин выкатан, а производство парализовано, потому что тебе физически не на что купить сырье для нового заказа.

Ты попал в кассовый разрыв и за закупку материалов тебе приходится платить из семейного бюджета.

Почему выручка — «грязная»?

Деньги, которые приходят от клиентов — «грязные», потому что внутри них зашиты чужие доли, которые тебе не принадлежат:

1. **Доля поставщиков:** Деньги, на которые ты обязан купить бумагу и пленку взамен потраченных.

2. **Доля государства:** Налоги (3% по упрощенке, которые ты обязан будешь отдать в конце полугодия) и соцплатежи-ежемесячно,.

3. **Доля твоих станков:** Амортизация. Epson L800 изнашивает печатающую голову, плоттер тупит ножи. Если не откладывать им на «лечение» с каждого заказа, в день поломки бизнес закроется.

Главный вывод Главы 1:

Выручка — это не твоя зарплата. Это оборотный капитал твоего цеха. Твои личные деньги — это лишь небольшой процент (чистая прибыль), который остается после того, как ты раздал долги поставщикам, отложил налоги и заправил станки ресурсами.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.