

## **Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации**

# **ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ОКАЗАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ НА ОСНОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА**

**2024 год**

## Оглавление

I. Общий обзор хода реализации государственной социальной помощи на основании социального контракта .....	3
II. Организация работы по привлечению гражданина и взаимодействию с ним при заключении социального контракта .....	5
III. Реализация мероприятия «поиск работы» .....	17
IV. Реализация мероприятия «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» .....	21
V. Реализация мероприятия «Ведение личного подсобного хозяйства» .....	28
VI. Реализация мероприятия «осуществление иных мероприятий, направленных выход из трудной жизненной ситуации» .....	33
VII. Реализация иных мероприятий в рамках оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта .....	36
VIII. Возможности получения налоговых льгот гражданам, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя, налогоплательщика налога на профессиональный доход, которые заключили социальный контракт .....	39
IX. ПРИЛОЖЕНИЯ .....	43

## I.Общий обзор хода реализации государственной социальной помощи на основании социального контракта

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2024 года № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года» одной из национальных целей определена цель «Сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи». Одним из целевых показателей, характеризующим достижение данной цели, является снижение уровня бедности ниже 7 процентов к 2030 году и ниже 5 процентов к 2036 году, в том числе уровня бедности многодетных семей до 12 процентов к 2030 году и до 8 процентов к 2036 году.

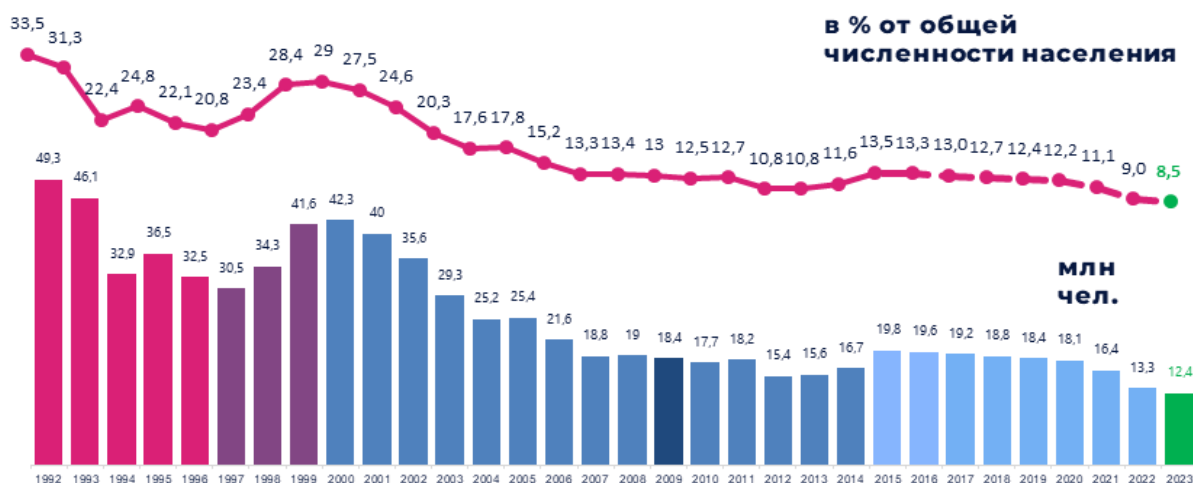


График 1. Динамика показателя «Уровень бедности»

Показатель «Уровень бедности» также включен в перечень показателей оценки эффективности высших должностных лиц субъектов Российской Федерации, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 4 февраля 2021 г. № 68 «Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

Оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта является одним из основных инструментов достижения указанного целевого показателя. Так, целью оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта является повышение качества жизни малоимущих граждан за счет собственных активных действий по получению постоянных самостоятельных источников дохода в денежной форме,

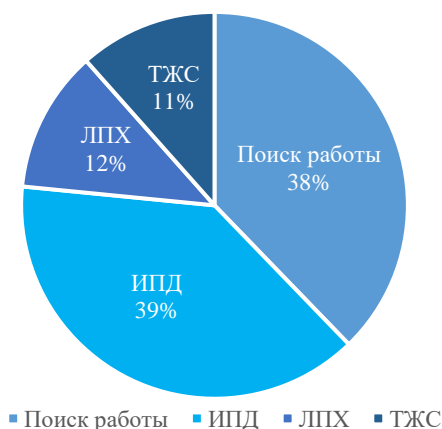
позволяющих преодолеть трудную жизненную ситуацию и улучшить материальное положение заявителя (семьи заявителя).

С 2021 года во всех субъектах Российской Федерации на условиях федерального софинансирования (за исключением г. Москва, где социальный контракт реализуется за счет средств регионального бюджета без федерального софинансирования) осуществляется оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта по четырем основным мероприятиям:

- поиск работы;
- осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности;
- ведение личного подсобного хозяйства;
- осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 ноября 2023 г. № 1931 «Об оказании субъектами Российской Федерации на условиях софинансирования из федерального бюджета государственной социальной помощи на основании социального контракта в части, не определенной Федеральным законом «О государственной социальной помощи» утверждены правила оказания субъектами Российской Федерации на условиях софинансирования из федерального бюджета государственной социальной помощи на основании социального контракта в части, не определённой Федеральным законом «О государственной социальной помощи».

В 2023 году социальным контрактом охвачено порядка 718,5 тыс. граждан, заключено 244,9 тыс. контрактов на общую сумму порядка 34,9 млрд. руб. из федерального бюджета, из которых по мероприятиям, направленным на поиск работы – 92,5 тыс. (37,7% от общего количества заключенных контрактов), осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности – 95 тыс. (38,8%), ведение личного подсобного хозяйства – 29,1 тыс. (11,9%), преодоление трудной жизненной ситуации – 28,3 тыс. (11,6%).



*Диаграмма 1. Распределение социальных контрактов по мероприятиям по состоянию на 1 января 2024 года*

Учитывая необходимость увеличения охвата граждан государственной социальной помощью на основании социального контракта, а также повышения эффективности реализации данного механизма Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации был проведен подробный анализ опыта оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта в субъектах Российской Федерации и собраны лучшие практики практической реализации данного механизма для их применения субъектами Российской Федерации.

## **II. Организация работы по привлечению гражданина и взаимодействию с ним при заключении социального контракта**

1. В целях повышения охвата потенциальных получателей государственной социальной помощи на основании социального контракта Минтрудом России совместно с Общероссийской общественно-государственной организацией «Союз женщин России» в 2021 году были подготовлены брошюра и буклет (прилагаются), содержащие общую информацию о социальном контракте для их распространения на территории субъектов Российской Федерации.

Субъектами Российской Федерации также реализуются мероприятия по повышению уровня информированности граждан о механизме социального контракта:

а) распространение печатной продукции (буклеты, листовки, баннеры и т.д.) в общественных местах. Основными локациями распространения информации являются: органы социальной защиты, центры занятости населения, МФЦ, отделения Социального фонда России, образовательные организации,

центры социального обслуживания, отделения почты, подъезды жилых домов, предприятия розничной торговли.

При этом необходимо предварительно проработать схему распространения печатной продукции: составить список конкретных локаций, определить норматив по ее распространению. Для повышения эффективности данной работы целесообразно назначить ответственных лиц и закрепить их за конкретными территориями (микрорайоны, районы, округа). К распространению возможно привлечение общественных организаций, волонтеров и т.д. Примеры печатной продукции приведены в приложении № 1;

б) трансляция видеороликов на региональном телевидении, печать статей в региональных СМИ, радиоэфир. Видеоролики (статьи, радиоэфиры) могут носить как общий характер, объясняющий основную суть социального контракта, так и содержать конкретные примеры семей, которые уже заключили социальный контракт и успешно его реализуют.

В целях систематической работы в данном направлении необходимо составление медиапланов пресс-службами органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, реализующих полномочия в области социальной поддержки населения, совместно с представителями региональных СМИ.

Например, в Липецкой области статьи об успешных практиках социального контракта публикуются в СМИ, также используются категории публикаций рубрики «Вопрос-ответ»;

в) информирование граждан через социальные сети и официальные интернет-ресурсы субъекта Российской Федерации.

Посты в социальных сетях могут содержать как общую информацию о механизме социального контракта, так и информацию о конкретных семьях, с которыми уже успешно реализуется социальный контракт.

Также эффективным инструментом работы с онлайн-аудиторией является проведение прямых эфиров в социальных сетях или посты в мессенджерах, в которых уполномоченное лицо органа социальной защиты населения рассказывает о механизме социального контракта, а также отвечает на вопросы граждан.

Важно отрабатывать негативную обратную связь: на комментарии и обращения пользователей подготавливаются компетентные ответы специалистов;

г) подомовой обход.

На практике обход осуществляется по семьям при проведении межведомственных мероприятий, например, с целью контроля за положением

детей, подготовки домовладений к отопительному сезону, установки пожарных систем извещения и т.д. При этом специалисты выявляют претендентов на заключение социального контракта и информируют их о возможности его заключения посредством устного разъяснения, а также раздачи печатных материалов, раскрывающих суть механизма социального контракта;

д) проведение на регулярной основе мероприятий в муниципальных образованиях совместно с управлением экономического развития, центром «Мой бизнес», управлением сельского хозяйства с целью информирования граждан о механизме социального контракта.

По итогам каждого такого мероприятия ответственным сотрудником собираются контакты заинтересованных граждан с целью дальнейшей работы с ними.

С 2023 года в Республике Башкортостан, например, на площадке Республиканского центра занятости населения введена практика проведения Единых дней консультаций для будущих и действующих предпринимателей. На встречи приглашаются граждане, желающие открыть свое дело, получив адресную социальную помощь;

е) привлечение сотрудников АО «Почта России» для информирования граждан, проживающих в сельских и отдаленных территориях.

Сотрудники АО «Почта России» при личном посещении имеют возможность информировать население о мерах социальной защиты (поддержки), исходя из жизненной ситуации гражданина. При этом органы социальной защиты населения обеспечивают дополнительную подготовку сотрудников АО «Почта России» для обеспечения надлежащего информирования населения о механизме социального контракта.

2. Рядом субъектов Российской Федерации разработаны мобильные приложения навигационного формата, в которых граждане имеют возможность узнать о социальном контракте, подобрать и направить подходящую заявку в режиме онлайн или получить информацию о том, куда возможно подать необходимые документы.

Например, в Липецкой области в 2022 году запущено мобильное приложение «Социальный контракт», через которое предусмотрена онлайн-подача заявления на региональный социальный контракт. Также через мобильное приложение предусмотрена онлайн-подача заявления на региональный социальный контракт.

В 2022 году через мобильное приложение подано более 90% заявлений на социальный контракт, время подачи заявления сократилось до 5 минут.

В 2023 году в Новгородской области запущен в эксплуатацию раздел мобильного приложения «СоцЗащита», разработанного на базе ведомственной информационной системы «Катарсис: Соцзащита», который предоставляет возможность гражданам подавать документы на оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта по направлению «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности».

Функциональность приложения позволяет осуществлять интерактивное трехстороннее взаимодействие участников процесса – между гражданином, органом социальной защиты и экспертом, уполномоченным проводить оценку бизнес-плана.

3. Рядом субъектов Российской Федерации (например, Белгородская, Мурманская области) разработаны в целях информирования граждан о возможности заключения социального контракта сайты или отдельные разделы на сайте в информационно-телекоммуникационной системе «Интернет».

В Белгородской области создан сайт «Оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта» (<https://sockontrakt.belregion.ru>).

В Мурманской области на сайте <https://minsoc.gov-murman.ru> создан раздел, посвященный социальному контракту, в котором граждане могут ознакомиться с нормативными правовыми актами, регулирующими предоставление помощи, порядком заключения социального контракта и скачать шаблоны необходимых документов: заявления, бизнес-плана, социального контракта.

4. Одним из способов работы с интернет-аудиторией является создание чат-ботов в мессенджере «Telegram» или иных мессенджерах, что позволяет автоматизировать процесс работы с интернет-аудиторией.

Такая практика существует в Забайкальском (@ZabKr\_Sockontrakt\_Bot), Краснодарском краях (@SocKontrakt93\_bot), Мурманской области (@Socialcontract51\_bot). В качестве примера в приложении № 2 приведена схема построения чат-бота в Карачаево-Черкесской Республике.

В Чувашской Республике для индивидуальных предпринимателей, заключивших социальный контракт создан отдельный «Telegram»-канал. Канал «Социальный контракт – путь к успеху» объединяет граждан, ставших предпринимателями в рамках реализации социального контракта. Опытные и успешные «соцконтрактники» – юристы, бухгалтеры, парикмахеры, визажисты, портные, кондитеры и специалисты других профессий размещают полезную информацию на различные темы, интересующие подписчиков. Подписчиком может стать каждый желающий: действующий предприниматель или обычный



гражданин, который планирует открыть свое дело к каналу привязан чат, в котором участники могут обмениваться полезной информацией.

В Алтайском крае также существует практика создания чатов в мессенджерах по всем мероприятиям социального контракта для эффективной коммуникации между специалистами и семьями, заключившими социальный контракт. Модератором чатов выступает специалист ресурсного центра, который постоянно взаимодействует с профильными организациями, что обеспечивает решение вопросов и проблем в режиме реального времени.

5. В Хабаровском крае в целях повышения уровня информированности граждан в личные кабинеты граждан на региональном портале государственных услуг (функций) проактивно направляются уведомления о возможности получения полагающихся им мер социальной поддержки и государственной социальной помощи, в том числе на основании социального контракта.

С целью оказания ранней помощи нуждающимся гражданам и перехода на проактивную систему организации помощи на основании социального контракта в Белгородской области ведется мониторинг семей, находящихся в трудной жизненной ситуации. Учет осуществляется в ведомственной информационной системе путем формирования паспортов сопровождения семей. Источниками информации для внесения сведений являются главы сельских поселений, образовательные учреждения, медицинские организации, органы внутренних дел и т. д.

В Пензенской области для оказания ранней помощи нуждающимся гражданам ведется мониторинг семей, находящихся в социально опасном положении и состоящих на профилактическом учете в учреждениях социального обслуживания населения. На выплаты по социальному контракту на преодоление трудной жизненной ситуации осуществляется приведение жилья семей из группы риска пожаробезопасного состояния (замена отопительных приборов, ремонт электропроводки, установка средств пожарной безопасности, в том числе автономных пожарных извещателей).

В Иркутской области с 2023 года разработан сервис «#соцзащитанасвязи», который является комплексом информационных сервисов по проактивному информированию и обеспечению обратной связи с жителями региона в разрезе целевой аудитории. В сервисе используются два направления информационной работы с населением:

а) телефонное консультирование через Единый контактный центр взаимодействия с гражданами и иных служб посредством функционирования телефонных многоканальных номеров - федерального и регионального в ЕКЦ, регионального - в Центре сопровождения семей участников СВО;

б) модули в социальных сетях:

модуль 1. Официальные информационные ресурсы министерства социального развития, опеки и попечительства Иркутской области;

модуль 2. «Инфолайт38» - все о мерах социальной поддержки и социальных услугах;

модуль 3. Информационный модуль в разрезе целевых групп населения и направлений деятельности: социальный контракт, участники СВО, семьи с детьми, граждане пожилого возраста и инвалиды. Именно в третий модуль включен информационный сервис, направленный на проактивное уведомление о социальном контракте.

В Республике Татарстан используется программный продукт «Реестр бедных», где центры занятости населения имеют доступ к информации о заявителях, с которыми заключен социальный контракт «по поиску работы», и в первоочередном порядке работают с этими гражданами в части их трудоустройства и обучения, в целях скорейшей реализации условий социального контракта.

б. Для эффективной реализации комплекса мероприятий, направленных на повышение уровня информированности граждан о социальном контракте, рядом субъектов Российской Федерации организовываются обучающие семинары с последующим тестированием для сотрудников органов социальной защиты, центров занятости, глав и заместителей глав районных администраций и иных членов межведомственных комиссий на местах.

Также в субъектах Российской Федерации проводится обучение для сотрудников органов социальной защиты населения в части информирования о возможностях социального контракта. Например, Центром «Мой бизнес» разработана обучающая программа для сотрудников Управлений социальной защиты населения Нижегородской области. В среднем в год обучается свыше 200 работников социальной защиты. Полученные знания позволяют сотрудникам повысить эффективность информирования при заключении социального контракта на осуществление предпринимательской деятельности (самозанятости) и об особенностях этого направления.

7. Субъектами Российской Федерации осуществляется индивидуальное сопровождение граждан, которым отказано в назначении ежемесячного пособия в связи с рождением и воспитанием ребенка (далее – единое пособие) по правилу «нулевого дохода», в виде оказания им социальных услуг, заключения с ними социального контракта, в том числе на поиск работы, организации их участия в общественных мероприятиях.

Подобная практика активно применяется, например, в Хабаровском крае, где в случае отказа в назначении единого пособия сотрудники Социального фонда России информируют о возможности заключения социального контракта.

В Белгородской области в случае отказа в назначении единого пособия сотрудники Социального фонда России действуют по принципу «единого окна», предлагая гражданам ознакомиться с буклетами о социальном контракте или обратиться в органы социальной защиты населения.

В Курганской области информация о возможности заключения социального контракта размещена в социально значимых объектах, в том числе в Социальном фонде России. В случае отказа в назначении единого пособия обращается внимание гражданина на возможность заключения социального контракта и обращения в орган социальной защиты населения для получения подробной информации.

8. Во всех субъектах Российской Федерации с многодетными семьями социальный контракт заключается в приоритетном порядке. Осуществляется мониторинг предоставления многодетным семьям, состоящим на учете в органах занятости населения, предоставляемых мер социальной поддержки, в том числе государственной социальной помощи на основании социального контракта.

В Республике Татарстан нуждающимся семьям, имеющим в своем составе трудоспособных граждан, государственная социальная помощь предоставляется исключительно на основании социального контракта.

Кроме того, ситуация, когда среднедушевой доход семьи с детьми ниже величины прожиточного минимума, установленного в Республике Татарстан на душу населения, в связи с большой иждивенческой нагрузкой при условии, что один из родителей осуществляет трудовую деятельность, индивидуальную предпринимательскую деятельность либо деятельность в качестве налогоплательщика налога на профессиональный доход, включена в перечень типовых трудных жизненных ситуаций, наличие которой дает право на заключение социального контракта по иным мероприятиям, направленным на преодоление трудной жизненной ситуации.

В Псковской области малоимущие многодетные семьи, получающие льготы по линии социальной защиты, информируются о возможности заключения социального контракта. В период действия социального контракта реализуются дополнительные мероприятия по оформлению льгот, выплат, получения благотворительной и иной помощи. В целях привлечения многодетных семей к заключению социального контракта кроме распространения информации в виде буклетов, информационных стендов, публикаций в социальных сетях, газетах,

также социальными работниками осуществляется консультирование многодетных семей совместно со специалистами сельских поселений, администраций районов, муниципальных округов, центров занятости, путем выездов на дом к потенциальным получателям, в том числе в составе мобильных бригад.

9. Субъектами Российской Федерации в рамках социального контракта оказывается помощь женщинам, которые находятся в состоянии репродуктивного выбора. Особенностью заключения социальных контрактов с данной категорией граждан является включение в программу социальной адаптации при необходимости мероприятия по работе с психологом для преодоления страхов и их производных.

Так, например, в Псковской области сроки исполнения мероприятий по работе с психологом при заключении социального контракта адаптируются под конкретную жизненную ситуацию и наступление жизненных событий. Даются разъяснения женщинам о мерах социальной поддержки на федеральном и региональном уровне.

При территориальных Центрах социальной помощи семье и детям Республики Тыва созданы Службы социального сопровождения семей с детьми. Обратившимся в Службу женщинам, находящимся в трудной жизненной ситуации, в том числе в состоянии репродуктивного выбора, оказывается всесторонняя помощь в приеме документов и оказанию консультационной помощи по оформлению дополнительных мер социальной поддержки, государственной социальной помощи, в том числе на основании социального контракта, юридической и психологической помощи.

В Новгородской области социальный контракт по иным мероприятиям, направленным на преодоление трудной жизненной ситуации, заключается с малоимущими женщинами в состоянии репродуктивного выбора с целью стабилизации ее жизненной ситуации. Преимущественно такие социальные контракты заключаются на период от 6 до 9 месяцев.

10. Для оказания помощи нуждающимся гражданам ведется мониторинг семей, находящихся в социально опасном положении и состоящих на профилактическом учете центров социальной помощи семье и детям. В Республике Тыва с семьями, находящимися в трудной жизненной ситуации, проводится работа по социальному сопровождению для выхода из трудной жизненной ситуации, оказывается помощь в решении медицинских, психологических, педагогических, юридических и социальных проблем, в целях предупреждения и преодоления семейного неблагополучия, сохранения семьи для ребенка. Задача специалистов – выявить семейное неблагополучие и содействовать семье в получении помощи, которая поможет ей справиться с

возникшими трудностями на самом раннем этапе. С такой категорией семей преимущественно заключаются социальные контракты по иным мероприятиям, направленным на преодоление трудной жизненной ситуации.

В Республике Татарстан семьи, находящиеся в социально опасном положении, имеют право на заключение социальных контрактов по иным мероприятиям, направленным на преодоление трудной жизненной ситуации. В перечень типовых трудных жизненных ситуаций включено «нахождение несовершеннолетних в социально опасном положении». В программу социальной адаптации в рамках заключенных социальных контрактов включаются следующие мероприятия: оказание психологической помощи, обеспечение посещения детьми общеобразовательной организации и других образовательных организаций; добровольное лечение от алкогольной (наркотической) зависимости; другие мероприятия по социальной адаптации, направленные на преодоление заявителем трудной жизненной ситуации.

В Псковской области при заключении социального контракта с семьями, находящимися в социально опасном положении, совместно со специалистами органов опеки прорабатываются программы социальной адаптации, которые включают мероприятия по трудоустройству, лечению различных зависимостей, по созданию благоприятных условий с целью возврата детей в семью.

11. В приоритетном порядке государственная социальная помощь на основании социального контракта оказывается семьям граждан, призванных на военную службу по мобилизации в Вооруженные Силы Российской Федерации.

При заключении социальных контрактов с малоимущими семьями, членом которой является гражданин, призванный на военную службу по мобилизации, при расчете среднедушевого дохода малоимущей семьи не учитываются доходы, предусмотренные перечнем видов доходов, учитываемых при расчете среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для оказания им государственной социальной помощи, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 20 августа 2003 г. № 512 «О перечне видов доходов, учитываемых при расчете среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для оказания им государственной социальной помощи», а также доходы и суммы единовременной материальной помощи, выплачиваемые за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и иных источников гражданам, призванным на военную службу по мобилизации в Вооруженные Силы Российской Федерации.

В Пензенской области семьи граждан, призванных на военную службу по мобилизации, имеют приоритетное право заключить социальные контракты на

осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности или ведение личного подсобного хозяйства.

В Республике Тыва в целях поддержки граждан, призванных в рамках частичной мобилизации, военнослужащих - участников СВО, семей участников СВО специалистами центров занятости населения республики и филиалов фонда «Защитники Отечества» проводятся совместные личные приемы граждан. По результатам таких личных встреч оказывается государственная социальная помощь на основании социального контракта.

12. Субъектами Российской Федерации ведется работа по оказанию государственной социальной помощи на основании социального контракта лицам, не имеющим постоянного места работы.

Например, в Калининградской области центром занятости населения еженедельно проводится мероприятие с безработными гражданами «Час с безработными», на котором специалисты Центра занятости населения информируют безработных граждан о возможности заключения социального контракта по поиску работы. Списки граждан, заинтересованных в заключении социального контракта, направляются специалистам, осуществляющим прием заявлений на оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта, что позволяет сократить период подбора получателя государственной социальной помощи.

13. Также субъектами Российской Федерации ведется работа по оказанию государственной социальной помощи на основании социального контракта лицам, освободившимся из мест лишения свободы.

В Белгородской области граждане данной категории в большинстве случаев выявляются сотрудниками органов внутренних дел, также информация поступает от учреждений пенитенциарной системы области при освобождении из мест лишения свободы.

Межведомственное взаимодействие в сфере социальной реабилитации лиц, освободившихся из мест лишения свободы, осуществляется в рамках деятельности муниципальных комиссий по профилактике правонарушений и комиссий по трудовому и бытовому обустройству лиц данной категории.

14. Органами социальной защиты населения муниципальных районов и городских округов совместно с органами власти в сфере экономического развития отрабатываются списки выпускников средне-специальных и высших учебных заведений; с центрами занятости населения – списки сотрудников муниципальных учреждений с низкой заработной платой (санитары, помощники воспитателей, уборщики помещений и другие) на предмет малообеспеченности их семей.

15. В целях заключения социального контракта органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, реализующих полномочия в области социальной поддержки населения, и органы социальной защиты населения активно взаимодействуют с образовательными кредитными организациями, организациями агропромышленного комплекса, центрами «Мой бизнес» и иными органами и организациями.

В Ульяновской области было заключено соглашение с ПАО «Сбербанк России» о межведомственном взаимодействии в рамках оказания социального контракта.

В соответствии с указанным соглашением ПАО «Сбербанк России» осуществляет следующие мероприятия:

а) информирует граждан об условиях заключения и исполнения обязательств по социальному контракту, а также о возможности приобрести навыки предпринимательской деятельности, пройдя бесплатный курс «Бизнес-класс» на платформе «Деловая среда»;

б) консультирует граждан по вопросам, связанным с особенностями заключения социального контракта, в том числе о его видах, необходимом пакете документов, региональных особенностях (размере прожиточного минимума, адресах органов социальной защиты населения и т.д.), правилах постановки на учет в центре занятости населения и постановки на учет в качестве плательщика налога на профессиональный доход и иным вопросам;

в) осуществляет первичную проверку соответствия граждан условиям заключения социального контракта (ПАО «Сбербанк России» получает от гражданина информацию о уровне его дохода или дохода его семьи и сверяет ее с величиной прожиточного минимума в регионе, в котором планируется заключить социальный контракт) и направляет им адресные предложения, которые включают информацию об органе социальной защиты населения или центре занятости населения, в которые граждане могут обратиться в целях заключения социального контракта;

г) после того, как граждане заключили социальный контракт, ПАО «Сбербанк России» осуществляет их персональную поддержку по вопросам, в том числе возникающим в ходе исполнения обязательств по социальному контракту, а также оказывает иную помощь, используя дополнительные инструменты и ресурсы, в том числе сервисы по поиску работы «Карьерный ассистент» и «Работа.ру», сервис для самозанятых «Свое дело» в Сбербанк Онлайн, портал «Работа России».

Подобная практика взаимодействия региональных органов социальной защиты с кредитными организациями способствует:

- а) повышению уровня информированности граждан о мерах государственной социальной поддержки в трудных жизненных ситуациях;
- б) финансовому оздоровлению граждан и снижению уровня безработицы;
- в) оптимизации показателей целевого использования бюджетных средств;
- г) снижению нагрузки на органы социальной защиты населения.

Кроме того, гражданам предоставляется возможность получить расширенную консультацию, в том числе в удаленных каналах обслуживания (СМС, горячая линия, сайт кредитной организации), или обратиться к персональному менеджеру для решения вопросов, связанных с урегулированием задолженности и иных жизненных ситуаций, выходящих за рамки заключения социального контракта.

Успешная практика Ульяновской области и ПАО «Сбербанк России» была тиражирована в 19 субъектах Российской Федерации (Белгородская, Воронежская, Иркутская, Кировская, Курская, Липецкая, Новосибирская, Нижегородская, Орловская, Ульяновская, Тамбовская области, Забайкальский, Пермский, Хабаровский край, республики Татарстан, Бурятия, Мордовия, Удмуртия, Марий-Эл, Ханты-Мансийский автономный округ). На текущий момент консультацию ПАО «Сбербанк России» по вопросам социального контракта получили уже 8 107 граждан, а заключили социальные контракты либо встали на учет в центрах занятости населения более 422, устроились на работу – более 125.

В целях заключения соглашения о взаимодействии с ПАО «Сбербанк России» в рамках оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта региональным министерствам необходимо инициировать взаимодействие с территориальными управлениями ПАО «Сбербанк России». Подробнее о возможности взаимодействия с ПАО «Сбербанк России» Минтрудом России были направлены разъяснения письмом от 17 мая 2024 г № 27-3/10/В-7942

В Липецкой области с целью создания комфортных условий для граждан, претендующих на заключение социального контракта, внедрена система «одной двери», в которой сосредоточены специалисты учреждения социальной защиты населения, центра занятости и служб экономики, где гражданин одновременно может не только подать заявление на социальный контракт, но и пройти комплексное собеседование с целью составления максимально подходящей программы социальной адаптации. Такая система обеспечивает полное погружение потенциального получателя социального контракта в особенности данного вида помощи и способствует повышению качества подаваемого гражданином пакета документов, а также является клиентоориентированным примером реализации государственных услуг. В Липецкой области на площадке



центра «Мой бизнес» ведется дальнейшее сопровождение граждан, заключивших социальный контракт по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности», включая выявление потребности и оказание услуг в рамках сметы расходов.

В Смоленской области Министерством социального развития совместно с АНО «Центр поддержки предпринимательства Смоленской области» и АНО «Центр сельскохозяйственного консультирования Смоленской области» проводится консультационная и информационная работа, организуются курсы, рабочие встречи, обучение навыкам предпринимательства и составления бизнес-планов потенциальных получателей социального контракта.

Также во всех субъектах Российской Федерации на базе центров занятости населения и центров поддержки малого и среднего предпринимательства осуществляется информирование заявителей, обратившихся к ним о возможности заключить социальный контракт с дальнейшим содействием в оформлении необходимых документов.

Дополнительно в рамках мероприятия «поиск работы» в ключевые показатели эффективности сотрудников центров занятости включается показатель количества заявителей, направленных из центра занятости на заключение социального контракта.

Данная практика особенно развита в субъектах Российской Федерации, где органы социальной защиты населения и центры занятости населения подведомственны одному исполнительному органу субъекта Российской Федерации.

### **III. Реализация мероприятия «поиск работы»**

16. В рамках реализации мероприятия «поиск работы» субъектами Российской Федерации осуществляется заключение соглашений с работодателями из бюджетного и реального сектора экономики, в рамках которых предоставляются рабочие места гражданам, заключившим социальный контракт, создается база проверенных работодателей. В рамках указанной работы осуществляется рассылка резюме граждан, с которыми планируется заключение или уже заключен социальный контракт. Одновременно с этим работодатели направляют списки вакансий в органы социальной защиты населения.

Также, например, в Белгородской области с участием сотрудников социальной защиты населения и работодателей проводятся «круглые столы» по обмену опытом в работе по социальному контракту, а также обсуждаются проблемные вопросы при их наличии.

В Республике Ингушетия в рамках реализации социальных контрактов на поиск работы предусмотрено заключение соглашений с работодателями из бюджетного и реального сектора экономики, в рамках которых предоставляются рабочие места гражданам, заключившим социальный контракт, создается база проверенных работодателей. В рамках такой работы осуществляется рассылка резюме граждан, с которыми планируется заключение или уже заключен социальный контракт.

При этом если гражданин не определился со сферой трудоустройства, органами социальной защиты совместно с центром занятости населения проводится тест на профессиональную ориентацию гражданина с целью выявления предпочтительных направлений деятельности. Также в рамках профориентации к указанной работе могут быть привлечены психологи.

Центром занятости населения Тульской области организована работа по гарантированному трудоустройству граждан, после получения государственной услуги по профессиональному обучению или дополнительному профессиональному образованию. В результате проведения открытых отборов для работодателей и граждан с целью укомплектования потребности предприятий в рабочей силе определяются граждане, которым предлагается получить компетенцию, востребованную предприятиями области. Между работодателями и гражданами заключается соглашение о гарантированном трудоустройстве после получения документа о квалификации. Граждане направляются на обучение и после окончания в соответствии с заключенным соглашением трудоустраиваются на предприятие.

В Камчатском крае в двустороннем порядке производится обмен данными, в ходе которого формируются реестр доступных вакансий для участников социального контракта, единый реестр потенциальных получателей государственной социальной помощи на основании социального контракта по мероприятию «поиск работы», проводится комплексная работа с участниками социального контракта по получению профессий (повышению квалификации) в целях трудоустройства на доступные вакансии.

17. Между центрами занятости населения и органами социальной защиты населения заключаются соглашения, в рамках которых предусмотрено межведомственное взаимодействие по передаче сведений о гражданах, получающих пособие по безработице и гражданах, заключивших социальный контракт.

Вышеуказанным органам необходимо осуществлять сверку предоставленных услуг одному и тому же гражданину (направление на обучение, проведение профориентации, составление резюме, организация встреч с

работодателями и т.д.). В случае если в программу социальной адаптации социального контракта включено мероприятие, которое уже было реализовано (или планируется к реализации) гражданином на базе центра занятости населения, то такое мероприятие относится к ответственности центра занятости, а орган социальной защиты осуществляет только контроль реализации таких мероприятий на базе сведений, представляемых центром занятости населения;

В ряде субъектов Российской Федерации существует практика передачи полномочий по приему заявлений и реализации программы социальной адаптации по мероприятию «поиск работы» в центры занятости населения на основании соглашения или нормативного правового акта субъекта Российской Федерации. При этом функции принятия решения о заключении социального контракта, а также контроля и мониторинга остаются за органами социальной защиты населения.

18. В Республике Тыва в целях эффективного взаимодействия и сотрудничества центра занятости населения с работодателями, государственными структурами, органами местного самоуправления, учебными заведениями и общественными организациями во всех территориальных отделах центра занятости населения созданы «Клубы работодателей».

В рамках таких клубов с работодателями проводятся информационно-разъяснительная работа по оказанию государственной социальной помощи на основании социального контракта, а также обсуждаются проблемные вопросы при их наличии.

Министерством социальной защиты населения Республики Бурятия с Республиканским агентством занятости населения Республики Бурятия для эффективного оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта по мероприятию «поиск работы» заключено 2-х стороннее соглашение.

В рамках соглашения отделы социальной защиты населения взаимодействуют с центрами занятости населения по всей республике. Разработан алгоритм межведомственного взаимодействия по мероприятию социального контракта «поиск работы», в соответствии с которым центры занятости населения информируют клиентов о социальном контракте, а граждан, встающих или состоящих на учете в качестве безработных или ищущих работу, направляют в отделы социальной защиты для подачи документов и дальнейшего заключения социального контракта по мероприятию «поиск работы».

Дополнительно центры занятости населения ежемесячно направляют списки граждан, вставших на учет в качестве безработных или ищущих работу, в органы социальной защиты населения для оказания консультативной помощи со

стороны специалистов. Органы социальной защиты населения точно отработывают списки, консультируют, приглашают граждан для заключения социального контракта. Также в рамках соглашения органы социальной защиты населения информируют граждан, желающих заключить социальный контракт, о перечне специальностей (профессий), востребованных на рынке труда Республики Бурятия в разрезе районов республики, по сведениям, полученным от центров занятости населения, о возможности пройти обучение либо профессиональную переподготовку. Далее уже проводится индивидуальная работа с каждым участником социального контракта по подбору вакансий, организуются встречи и собеседования с потенциальными работодателями.

19. При необходимости обучения при реализации социального контракта органы социальной защиты населения Пензенской области, например, направляют граждан, обратившихся за назначением государственной социальной помощи на основании социального контракта по мероприятию «поиск работы», в центры занятости населения для прохождения бесплатного для граждан профессионального обучения или получения дополнительного профессионального образования в рамках федерального проекта «Содействие занятости» национального проекта «Демография».

В Республике Тыва центрами занятости населения при обращении гражданина проводится анкетирование на профессиональную ориентацию гражданина с целью выявления предпочтительных направлений деятельности.

В Саратовской области профессиональное обучение и дополнительное профессиональное образование безработных граждан, в том числе заключивших социальный контракт, осуществляется в соответствии с государственным перечнем приоритетных профессий для профессионального обучения и дополнительного профессионального образования. Перечень формируется на основе анализа вакансий на рынке труда области, учитывая количество мест по каждой вакансии.

В Перечень включаются профессии, по которым востребовано наибольшее число вакантных мест. Единичные вакансии, заявленные работодателями, не включаются в Перечень.

Ежемесячно территориальные центры занятости населения направляют в органы социальной защиты населения графики комплектования групп для обучения из числа безработных граждан.

20. Для предупреждения увольнения с места работы в течение трех месяцев после окончания срока действия социального контракта реализуется следующее:

– при трудоустройстве для гражданина выбирается работа, соответствующая компетенциям, навыкам и интересам гражданина;

- трудовые договора на сезонные работы не заключаются;
- участником социального контракта и работодателем проводится профилактическая беседа с целью постоянного трудоустройства.

В Псковской области контроль факта трудоустройства гражданина в рамках реализации социального контракта по мероприятию «поиск работы» осуществляется путем направления запросов в Федеральную налоговую службу, работодателю, а также предоставляется информация гражданином в рамках ежемесячного отчета об исполнении мероприятий программы социальной адаптации.

Также в Псковской области в самом тексте социального контракта предусматривается обязанность гражданина осуществлять трудовую деятельность не менее чем в течение 12 месяцев со дня окончания срока действия социального контракта (исключая случаи сокращения, увольнения в связи с переездом на новое место жительства и иные уважительные причины).

#### **IV. Реализация мероприятия «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности»**

21. В рамках реализации мероприятия «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» субъектами Российской Федерации осуществляется разработка и предоставление шаблонов бизнес-планов, включающих анализ рынков сбыта и финансовую модель по самым популярным отраслям (пример в приложении № 4).

Так, например, в Липецкой области разработаны 106 бизнес-концепций, из них в сфере сельского хозяйства – 56 и предоставления услуг – 61. В бизнес-плане содержатся следующие разделы: информация о заявителе; описание проекта; маркетинговый план; производственный план; финансовый план; приложения (при наличии).

Каждый бизнес-план может быть скорректирован сотрудниками центра «Мой бизнес» и муниципального бюджетного учреждения «Технопарк» исходя из потребностей заявителя. Также заявитель самостоятельно вправе скорректировать бизнес-план при подготовке к межведомственной комиссии.

Шаблон бизнес-концепции и требования к форме и содержанию бизнес-плана представлены в приложении № 5.

В Пермском крае АНО «Мастерская социальных проектов» разработана многокритериальная система оценки составленных бизнес-планов, позволяющая определить степень успешности предлагаемого гражданином бизнес-проекта.

Оценка производится на основании следующих критериев:

- соответствие видов деятельности и условий реализации проекта;
- подробность описания основных характеристик производимых заявителем товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг);
- уровень проработки коммерческой выполнимости проекта (маркетинговой стратегии);
- опыт и квалификация заявителя в направлении деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта;
- степень финансовой устойчивости проекта, предусмотренного бизнес-планом;
- срок окупаемости проекта, предусмотренного бизнес-планом;
- оценка рисков;
- достижение положительного социально-экономического эффекта, связанного с реализацией проекта, предусмотренного бизнес-планом.

Подробное описание системы оценивания бизнес-плана, а также его шаблон приведены в приложении № 6.

22. С целью повышения эффективности реализации социального контракта по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» заключаются соглашения между органами социальной защиты населения и центрами «Мой Бизнес».

В рамках таких соглашений орган социальной защиты населения передает сведения о гражданах, обратившихся в орган социальной защиты населения для заключения социального контракта по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» и прошедших регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя или самозанятого, направляет граждан в центр «Мой бизнес» для получения консультаций по вопросам осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности.

Центр «Мой бизнес» в свою очередь участвует в мероприятиях с получателями социального контракта, содействует в получении гражданами навыков и знаний, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности, консультирует граждан по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности, помогает подготовить бизнес-план, а также зарегистрироваться в налоговых органах.

В рамках социального контракта центр «Мой бизнес» оказывает помощь в:

- а) выборе рентабельного направления деятельности;
- б) оценке рынка сбыта произведенной продукции и услуг с целью извлечения прибыли в максимально возможном объеме;
- в) составлении бизнес-планов, смет;

г) регистрации в личном кабинете платформы <https://msp.pf>, где гражданин может в режиме онлайн получить ответы на интересующие вопросы по ведению предпринимательской деятельности;

д) регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей и самозанятых;

е) обучении навыкам предпринимательской деятельности (семинары/тренинги по предпринимательской деятельности в режиме онлайн/офлайн);

ж) разработке сайтов, рекламных буклетов, раздаточных материалов;

з) работе с торговыми интернет-площадками;

и) получении грантов и микрозаймов.

Минтрудом России совместно с Минэкономразвития России были подготовлены разъяснения о порядке взаимодействия с центрами «Мой бизнес» в рамках оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта. Указанные разъяснения направлены во все субъекты Российской Федерации совместным письмом от 1 марта 2022 г. № 27-3/10/В-2441 и № 6652-ТИ/Д13и.

Дополнительно центры «Мой бизнес» ориентируют граждан, желающих заниматься предпринимательской деятельностью, но при этом не имеющих необходимых навыков, на цифровые образовательные платформы АО «Деловая среда<sup>1</sup>» и «Open Academy<sup>2</sup>», где размещены образовательные курсы и материалы по развитию навыков предпринимательской деятельности, доступные к изучению на безвозмездной основе.

23. В субъектах Российской Федерации распространена практика предоставления дополнительных мер поддержки и преференций получателям социального контракта по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности».

Так, например, в Липецком областном фонде поддержки малого и среднего предпринимательства есть продукт – займ «Самозанятый», в рамках которого лица, заключившие социальный контракт по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности», могут получить финансирование до 150 000 рублей только под поручительство супруга (при наличии, без подтверждения дохода), без имущественного обеспечения (по упрощенной схеме в части обеспеченности займа).

В Липецкой области имеется новая практика оказания помощи молодым гражданам в возрасте до 35 лет в осуществлении предпринимательской

---

<sup>1</sup> Ссылка: <https://dasreda.ru>

<sup>2</sup> Ссылка: <https://academyopen.ru>

деятельности в рамках социального контракта в части обучения снижению рисков банкротства, развитию и достижению результатов в среде конкуренции, действующего рынка. Обучение проводится бесплатно.

Министерством труда и социальной защиты Саратовской области заключено соглашение о взаимодействии с Саратовским региональным отделением

«ОПОРА РОССИИ» с целью повышения информированности жителей области о возможности, условиях и порядке заключения социальных контрактов по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности», а также оказания им помощи в формировании базовых предпринимательских компетенций. В рамках такого соглашения «ОПОРА РОССИИ» осуществляет консультирование граждан и сотрудников органов социальной защиты населения области по вопросам, связанным с предпринимательской деятельностью, дает экспертные заключения на бизнес-планы граждан, которые учитываются органами социальной защиты населения области при принятии решения о заключении социального контракта, составлении программы социальной адаптации.

При поддержке Новгородского областного отделения «ОПОРА РОССИИ» в Новгородской области реализуется проект «Самолет» для самозанятых. Это серия воркшопов, посвященных особенностям применения специального налогового режима «Налог на профессиональный доход». Граждане, которые заключают социальный контракт, также могут стать участниками этого проекта<sup>3</sup>.

В Пермском крае реализуется программа «Начни свое дело», разработанная центром «Мой бизнес» совместно с Министерством социального развития Пермского края. Результатом программы является развитие у граждан практических навыков организации и управления бизнесом, а также создание бизнес-планов.

Министерством социального развития Пермского края и центром «Мой бизнес» совместно разработаны методические материалы по подготовке бизнес-планов, а также реализован онлайн-курс «Социальный контракт: учимся вместе!», предназначенный как для сопровождения потенциальных получателей социального контракта, так и для поддержки тех, кто уже реализует социальный контракт по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности». Обучение проходит по трем онлайн-программам:

а) «Социальный контракт: навигатор для старта». Данный курс направлен на получение начальных знаний в тематике продаж, открытия и ведения своего

---

<sup>3</sup> Ссылка: <https://samolet53.ru>



дела, поиска работы, правильного позиционирования на рынке труда и в социальных сетях;

б) «Социальный контракт: самореализация на рынке труда». Данный курс направлен на обучение оценке трендов рынка труда, построения личного плана развития карьеры, разработке бизнес-плана развития своего дела и инструментам продвижения;

в) «Социальный контракт: основы предпринимательства». Данный курс направлен на обучение разработке бизнес-плана развития своего дела и инструментам продвижения произведенных товаров/работ/услуг.

Указанные курсы являются вводными перед заключением социального контракта и помогают гражданам, планирующим заключение социального контракта, сформировать осознанное понимание его механизма и определиться с мероприятием социального контракта.

По результатам каждого курса предусмотрено финальное тестирование, при успешном прохождении которого таким гражданам выдается сертификат, который учитывается в органах социальной защиты населения Пермского края при принятии решения о заключении социального контракта на заседании межведомственной комиссии. Программы курсов приведены в приложении № 3.

С целью популяризации ведения предпринимательской деятельности на территории Пермского края Правительством разработан сайт «Время роста»<sup>4</sup>.

С помощью указанного сайта предприниматели и граждане, желающие начать предпринимательскую деятельность, могут подобрать оптимальный налоговый режим, ознакомиться с действующими налоговыми льготами и условиями их применения, а также посчитать выгоду от применения пониженных налоговых ставок в онлайн-калькуляторе.

В Кировской области совместно с Управлением Федеральной налоговой службы по Кировской области Министерством социального развития Кировской области проводятся онлайн-мероприятия (семинары) по вопросам налогообложения с получателями государственной социальной помощи и гражданами, планирующими заключить социальный контракт.

В Санкт-Петербурге разработана программа предварительного консультирования граждан, желающих заключить социальный контракт по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» на базе НО «Фонд развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге» по вопросам осуществления деятельности в качестве субъекта малого и среднего предпринимательства, действующих мер государственной поддержки субъектов малого и среднего

---

<sup>4</sup> Ссылка: <https://rostperm.ru>

предпринимательства, начала ведения собственного дела, финансового планирования, в том числе содействия в квалифицированной подготовке бизнес-плана, прилагаемого к заявлению о предоставлении социального контракта.

В Камчатском крае в рамках оказания социального контракта Министерством социального благополучия и семейной политики Камчатского края подписано соглашение о взаимодействии с АНО «Камчатский центр поддержки предпринимательства». Соглашение предусматривает координацию совместных действий по реализации государственной социальной помощи по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности».

АНО «Камчатский центр поддержки предпринимательства» оказывает консультационную и методологическую помощь и поддержку физическим лицам, планирующим осуществлять предпринимательскую деятельность, а также самозанятым гражданам.

В Новгородской области субъектам малого и среднего предпринимательства, заключившим социальный контракт либо получившим субсидию на развитие бизнеса, предоставляются целевые займы под 1% годовых на развитие бизнеса на сумму до 1 млн. рублей из средств областного бюджета.

В Республике Тыва администрациями городов Кызыла и Ак-Довурака для оказания помощи получателям социального контракта предоставлены в аренду помещения из муниципального имущества начинающим предпринимателям и самозанятым гражданам, заключившим социальный контракт.

Также субъектами Российской Федерации заключаются соглашения с общественными организациями, АО «Корпорация «МСП» в части оказания всесторонней помощи гражданам, осуществляющим индивидуальную предпринимательскую деятельность в рамках социального контракта, в виде консультаций, обучающих курсов, составления бизнес-планов.

Кроме того, АО «Корпорация МСП» на платформе <https://msp.rf> предоставляется комплекс бесплатных услуг по созданию и развитию собственного дела как в качестве индивидуального предпринимателя, так и в качестве самозанятого, в следующих сферах:

- а) контрольная (надзорная) деятельность (вопросы по проверкам уполномоченных органов);
- б) закупки (взаимодействие с поставщиками);
- в) взаимодействие с микрофинансовыми организациями;
- г) инфраструктура поддержки бизнеса (федеральные и региональные меры поддержки предпринимателей).

Дополнительно сервисы платформы <https://мсп.рф> позволяют в режиме реального времени выбрать нишу для предпринимательской деятельности из более чем 100 шаблонов бизнес-идей, провести анализ потенциальных клиентов и конкурентов, узнать условия аренды помещений в зависимости от территории ведения предпринимательской деятельности. Также предполагается список проведенных франшиз в разных ценовых категориях.

Также АО «Корпорация МСП» осуществляется обучение граждан сертифицированными тренерами. Обучение осуществляется по следующим образовательным программам и модулям<sup>5</sup>: «Азбука предпринимателя», «Школа предпринимательства», «Генерация бизнес-идей», «Финансовая поддержка», «Консультационная поддержка», «Имущественная поддержка», «Инновационно-производственная поддержка», «Юридические аспекты предпринимательства и система налогообложения», «Проектное управление», «Сертификация и лицензирование», «Участие в государственных закупках», «Бизнес-эксперт: портал Бизнес-навигатора МСП», «Повышение производительности труда субъектами МСП / бережливое производство», «Обеспечение и защита прав и законных интересов субъектов МСП при заключении и исполнении договоров аренды недвижимого имущества», «Бизнес по франшизе», «Электронная коммерция», «Дополнительные меры поддержки субъектов МСП», «Самозанятость – инструкция по применению».

Тренинги проводятся на бесплатной основе во всех субъектах Российской Федерации.

24. Одним из важнейших вопросов реализации социального контракта по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» является сбыт произведенных продукции и услуг. К основным мероприятиям, которые необходимо реализовывать органам социальной защиты населения для содействия в этом направлении можно отнести:

- а) организация участия гражданина в ярмарочных мероприятиях, профильных выставках и «рынках выходного дня»;
- б) заключение соглашений с крупными ритейлерами с целью размещения на их площадках произведенной гражданином продукции;
- в) размещение рекламных роликов на телевизионных региональных каналах;
- г) размещение рекламы в региональных радиоэфирах;
- д) предоставление мест для размещения наружной рекламы.

<sup>5</sup> Ссылка: <https://corpmsp.ru/razvitie-konsultatsionnoy-infrastruktury>

В Липецкой области, например, компания «Агрегатор»<sup>6</sup> (агрокомплекс) предлагает гражданам, заключившим социальные контракты в сегменте выращивания овощных культур:

- а) с учетом возможности долгосрочного хранения выкупить продукцию предпринимателей в период ее сбора и по стоимости на порядок выше среднерыночной;
- б) на этапе заключения договора с участниками социального контракта определить и зафиксировать стоимость выкупа продукции;
- в) осуществить самовывоз собранного урожая;
- г) взять на себя всю предпродажную подготовку продукции;
- д) предоставить расходные материалы для отгрузки с личного подсобного хозяйства.

На территории Камчатского края получатели государственной социальной помощи на основании социального контракта в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности и самозанятости принимают участие в различных ярмарочных мероприятиях, выездной торговле в ходе культурно-массовых и праздничных мероприятий, в том числе ярмарках выходного дня.

Такая практика позволяет лицам, стремящимся к выходу из сложной жизненной ситуации, представить собственную продукцию широкой аудитории, повысив тем самым их экономическую активность и участие в общественной жизни региона.

В Ставропольском крае за начинающими индивидуальными предпринимателями (самозанятыми) закреплено 198 бизнес-наставников, созданы 502 ярмарочные площадки, в том числе, 65 площадок – для проведения мини-ярмарок. На всех ярмарках предусмотрены льготные места для индивидуальных предпринимателей, граждан, ведущих личное подсобное хозяйство или занимающихся садоводством, огородничеством, животноводством, в том числе получателей социальных контрактов. Места на ярмарках для получателей социальных контрактов представляются на бесплатной основе на основании обращения в орган местного самоуправления муниципального образования Ставропольского края.

## **V. Реализация мероприятия «Ведение личного подсобного хозяйства»**

25. В рамках реализации мероприятия «ведение личного подсобного хозяйства» субъектами Российской Федерации осуществляется разработка

---

<sup>6</sup> Компания «Агрегатор» предоставляет логистические услуги по самовывозу продукции и распределению продукции по точкам реализации

и предоставление шаблонов планов развития личного подсобного хозяйства, включающих анализ сферы сельского хозяйства, план ведения хозяйства и смету расходов (приложение № 7).

Также сотрудниками органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, реализующих полномочия в области экономики, а также сельского хозяйства, проводится оценка плана развития личного подсобного хозяйства, экспертиза сметы предполагаемых расходов.

Ответственные органы местного самоуправления совместно с представителями профильных органов дают профессиональную оценку по мероприятиям, включенным в проект программы социальной адаптации, проводят анализ целесообразности запланированных мероприятий по развитию личного подсобного хозяйства с учетом местности проживания заявителя, его возможностей, наличия опыта ведения личного подсобного хозяйства.

В Кировской области Министерством сельского хозяйства и продовольствия Кировской области разработаны примеры бизнес-концепций для заключения социальных контрактов на ведение ЛПХ<sup>7</sup>.

Министерством социального развития Ульяновской области совместно с Министерством агропромышленного комплекса и развития сельских территорий Ульяновской области разработаны планы развития личного подсобного хозяйства, заполненные шаблоны по наиболее распространенным видам ведения личного подсобного хозяйства также размещены в общем доступе на официальном сайте Министерства. Каждый бизнес-план до заключения социального контракта согласовывается центрами развития предпринимательства муниципальных образований Ульяновской области. Аналогично планы ведения личного подсобного хозяйства согласовываются специалистами центров компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации и поддержки фермеров.

На территории Ставропольского края в рамках реализации социального контракта по мероприятию «ведение личного подсобного хозяйства» за получателями закреплены бизнес-наставники. Граждане, с которыми заключен социальный контракт, уведомляются о возможности обращения на любом этапе своей профессиональной деятельности к бизнес-наставникам. В обязательном порядке у граждан уточняется вопрос нуждаемости в бизнес-наставничестве.

26. С целью повышения эффективности реализации социального контракта по ведению личного подсобного хозяйства граждан информируют о возможности вступить в сельскохозяйственные кооперативы, находящиеся на территории муниципалитетов:

---

<sup>7</sup> Ссылка <https://disk.yandex.ru/d/Xk6O6lh5QngBzQ>

Одновременно заключаются соглашения с сельскохозяйственными кооперативами о работе в их составе граждан, заключивших социальный контракт, определяются направления их совместной деятельности.

В рамках ведения личного подсобного хозяйства, а также в рамках осуществления предпринимательской деятельности для граждан, вступивших в сельскохозяйственные кооперативы, оказывается поддержка на базе АО «Корпорация МСП».

В каждом субъекте Российской Федерации (кроме г. Москва и г. Санкт-Петербург) созданы центры компетенций<sup>8</sup> в сфере сельскохозяйственной кооперации и поддержки фермеров, которые оказывают информационную, консультационную и методическую помощь вновь открывающимся и действующим кооперативам по вопросам организации и осуществления деятельности кооператива, получения существующих мер государственной поддержки, в том числе мер поддержки АО «Корпорация МСП» и АО «МСП Банк».

Для сельскохозяйственных потребительских и производственных кооперативов и фермеров предусмотрено льготное кредитование на различные цели в рамках программы льготного кредитования Минсельхоза России по ставке от 1% до 5% годовых, программы льготного кредитования Минэкономразвития России и программы стимулирования кредитования субъекта малого и среднего предпринимательства по ставке до 8,5% годовых. В программах участвуют более 60 уполномоченных банков, в том числе АО «МСП Банк», АО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк России».

Дополнительно Корпорацией МСП разработаны типовые готовые решения для создания и развития сельскохозяйственных кооперативов в отраслях мясного скотоводства, молочного животноводства, картофелеводства, пчеловодства и кролиководства.

Типовое готовое решение включает в себя построение бизнес-плана и финансовой модели в выбранной отрасли сельского хозяйства и позволяет оценить экономическую эффективность проекта. Типовое готовое решение учитывает получение инвестиций в качестве государственной поддержки, а также интегрировано с бизнес-планом и финансовой моделью АО «МСП Банк» и может быть использовано при подаче документов для получения льготного финансирования.

27. При заключении социального контракта по мероприятию «ведение личного подсобного хозяйства» гражданину оказывается содействие по поиску и

---

<sup>8</sup> Ссылка: <https://agro-coop.ru/nayti-centri-kompetencii>

приобретению необходимого скота, который совместно с ветеринарной службой проверяется на наличие прививок и отсутствие заболеваний.

Указанная работа осуществляется в федеральной государственной информационной системе «Меркурий». Автоматизированная система «Меркурий» установлена в органах ветеринарии. Она предназначена для контроля за перемещением животных между владельцами при осуществлении сделок. При заключении социального контракта по мероприятию «ведение личного подсобного хозяйства» гражданин подбирает сельскохозяйственное животное, получает данные о его владельце и номер бирки и сообщает эту информацию в управление агропромышленного комплекса муниципального образования. Полученные данные передаются на ветеринарную станцию, где по системе «Меркурий» проверяют достоверность представленных данных, сведения об эпидокружении животного и наличии необходимых прививок. Только после уточнения всех данных о планируемом к приобретению животном заключается договор купли-продажи животного. После совершения сделки на основании договора купли-продажи в системе «Меркурий» происходит транспортировка животного к месту ведения хозяйства гражданина.

В Ханты-Мансийском автономном округе заключено соглашение между Департаментом социального развития и ветеринарной службой для предоставления консультационной поддержки по вопросам идентификации животных и постановки на ветеринарный учет личных подсобных хозяйств, осуществляющих или планирующих осуществлять деятельность по содержанию и разведению животных.

28. Гражданам, заключившим социальный контракт, оказывается содействие по поиску поставщиков кормов для сельскохозяйственных животных на территории муниципалитетов:

- а) консолидируются контакты поставщиков, находящихся на территории муниципалитетов. Также осуществляется поиск поставщиков в сети Интернет;
- б) указанная база контактов с приложением прайс-листов передается гражданам, с которыми заключен социальный контракт.

29. Также в рамках социального контракта по мероприятию «ведение личного подсобного хозяйства» возможно взаимодействие с центрами «Мой бизнес» и другими организациями по аналогии с мероприятием «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» (см. пункт 19).

Также предусмотрен грант «Агростартап», направленный на реализацию проекта создания и (или) развития хозяйства (до 8 млн рублей, но не более 90% затрат, в зависимости от направления деятельности и расходов, на которые будут направлены средства), грант на развитие семейной фермы (до 30 млн рублей,

не более 60% от стоимости проекта) и грант на развитие материально-технической базы сельскохозяйственного потребительского кооператива (до 70 млн рублей, не более 60% от суммы стоимости проекта).

30. Для оказания маркетинговой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в сфере сельского хозяйства АО «Корпорация «МСП» заключило соглашения о взаимодействии с федеральными торговыми сетями X5 RETAIL GROUP (Пятерочка, Перекресток, Перекресток Экспресс, Карусель) и METRO Cash & Carry (МЕТРО, Фасоль) для реализации мероприятий по расширению доступа субъектам малого и среднего предпринимательства (сельскохозяйственным товаропроизводителям и (или) переработчикам продовольственной продукции) к поставкам на полки федеральных розничных сетей.

На сайте АО «Корпорация МСП» можно оставить заявку на рассмотрение субъекта малого и среднего предпринимательства в качестве потенциального поставщика сельхозпродукции, а также ознакомиться с методическими материалами.

Также с целью поиска новых каналов сбыта произведенной продукции на портале Бизнес-навигатора МСП можно найти ближайшие ярмарочные мероприятия, розничные продуктовые магазины<sup>9</sup> или магазины системы Центросоюза Российской Федерации<sup>10</sup> с указанием контактных данных.

В Пензенской области граждане, открывшие свое дело в рамках социального контракта, имеют возможность получить дополнительную помощь со стороны организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства:

а) льготные займы на развитие бизнеса от АО «Гарантийная микрокредитная компания «Поручитель»;

б) доступ к электронной площадке пензенских сельхозтоваропроизводителей «ЯРМАРКА 24/7» от Центра компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации и поддержки фермеров.

В Белгородской области действует механизм снижения стоимости продуктов питания, производимых белгородскими товаропроизводителями, который предусматривает задействование в выращивании и продаже овощей, в том числе граждан, заключивших социальные контракты.

<sup>9</sup> Ссылка: <https://navigator.smbn.ru/support/82/service/82>

<sup>10</sup> Ссылка: <https://navigator.smbn.ru/support/102/service/71>



В рамках реализации данных мероприятий взаимодействуют Министерство социальной защиты населения и труда Белгородской области и Министерство сельского хозяйства и продовольствия Белгородской области.

Проводятся «круглые столы», выездные совещания с представителями органов местного самоуправления, профильными специалистами в целях привлечения граждан, изъявивших желание развивать личное подсобное хозяйство в сфере овощеводства.

Рынок сбыта сельскохозяйственной продукции, полученной на личном подворье, урегулирован наличием на территории Белгородской области сельскохозяйственных потребительских кооперативов и проведением муниципальных продовольственных ярмарок.

## **VI. Реализация мероприятия «осуществление иных мероприятий, направленных на выход из трудной жизненной ситуации»**

31. В рамках реализации социального контракта по мероприятию «осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации» субъектам Российской Федерации необходимо установить перечень типовых трудных жизненных ситуаций (часто встречающиеся обстоятельства, которые ухудшают условия жизнедеятельности гражданина, в том числе негативно влияют на уровень дохода гражданина (семьи гражданина), и последствия которых он не может преодолеть самостоятельно) и категорий семей (одиноко проживающих граждан), которым оказывается государственная социальная помощь на основании социального контракта.

Социальный контракт по мероприятию «осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации», предоставляется субъектами Российской Федерации наиболее незащищенным категориям граждан: малоимущие многодетные семьи, с одним или обоими родителями, не имеющими постоянного дохода, семьи, находящиеся в социально опасном положении, женщины в состоянии репродуктивного выбора, инвалиды и иные категории граждан.

По мероприятию «осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации» у субъектов Российской Федерации наблюдается избыток спроса, и, как следствие, нарушение доли социальных контрактов по указанному мероприятию (не выше 15% от их общего количества).

При этом при достижении органом социальной защиты населения установленного лимита в 15% по количеству заключенных социальных

контрактов по направлению «осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации», субъекты Российской Федерации могут заключать дополнительно социальные контракты по данному направлению только за собственных средств регионального бюджета. Например, в Ивановской области при достижении предельных лимитов социальный контракт за счет средств областного бюджета заключается с гражданами, при этом данные социальные контракты не идут в статистический учет контрактов, заключенных за счет средств софинансирования из федерального бюджета, и денежные средства на реализацию указанных мер проводятся по отдельному коду бюджетной классификации.

По данному коду бюджетной классификации расходуются исключительно собственные средства бюджета субъекта Российской Федерации.

В Республике Татарстан существует практика ограничения категорий граждан, имеющих право претендовать на заключение социального контракта по указанному мероприятию. Получателями социального контракта по данному мероприятию могут стать:

- временно нетрудоспособные по состоянию здоровья (к данной категории относятся официально трудоустроенные по трудовому договору граждане, оформившие лист нетрудоспособности (больничный лист));

- осуществляющие уход за близкими родственниками, признанными в установленном порядке инвалидами в соответствии с заключением федерального учреждения медико-социальной экспертизы, то есть взрослые инвалиды и дети-инвалиды, являющиеся близкими родственниками;

- одинокие матери (отцы), воспитывающие детей до 1,5 лет (к данной категории относятся матери (отцы), имеющие прочерк в свидетельстве о рождении ребенка в графе «отец (мать)», кроме того, к данной категории относятся матери (отцы), с которыми остался ребенок по решению суда в связи с расторжением брака);

- одинокие матери (отцы), стоящих в очереди на подтверждение предоставления места в дошкольной образовательной организации ребенку в возрасте от 1,5 до 3 лет (к данной категории относятся матери (отцы), имеющие прочерк в свидетельстве о рождении ребенка в графе «отец (мать)». Одновременно к данной категории относятся матери (отцы), с которыми остался ребенок

по решению суда в связи с расторжением брака).

Это позволяет ограничить категорию потенциальных получателей и обеспечить исполнение условий правил предоставления субсидий.

32. Помимо прямой финансовой поддержки рядом субъектов Российской Федерации оказываются иные меры дополнительной поддержки с целью не только удовлетворить оперативные потребности граждан, но и предупредить возникновение новых трудных жизненных ситуаций.

Так, в программу социальной адаптации в обязательном порядке включаются курсы по финансовой грамотности в центрах «Мой Бизнес» с дальнейшим прикреплением к таким гражданам финансового консультанта, который помогает им с разрешением тяжелой финансовой ситуации, помогает определить «семейный бюджет». Одновременно проводятся курсы по повышению компетенции родителей в части воспитания детей, развития внутрисемейных отношений.

Также при наличии у граждан потребности для детей дошкольного возраста предоставляются места в детском саду, в группах кратковременного пребывания; для лиц, за которыми необходим уход вследствие нетрудоспособности (недееспособности), предоставляются места в стационарном учреждении или социальный патронаж.

В Республике Карелия в рамках реализации социального контракта по мероприятию «осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации» могут включаться в программу социальной адаптации мероприятия, связанные с лечением алкогольной зависимости, такие, например, как:

- а) приобретение лекарственных препаратов по назначению врача;
- б) прохождение курса реабилитации в рамках мероприятий, связанных с лечением алкогольной зависимости, в медицинской организации;
- в) прохождение дополнительных медицинских обследований, курсов лечения в медицинской организации;
- г) приобретение товаров, получение услуг с целью ведения здорового образа жизни.

В Ульяновской области работает Семейный МФЦ, направлением работы которого является оказание комплексной помощи семьям, в том числе с детьми, с учётом их конкретной жизненной ситуации, создание базы семей, и организация сопровождения семей путём ведения случая «от начала до конца» с выходом их из трудной жизненной ситуации. Гражданам, находящимся в трудной жизненной ситуации оказывается помощь, в том числе по приёму документов и оказанию консультационной помощи по оформлению дополнительных мер социальной поддержки, государственной социальной помощи, в том числе на основании социального контракта, юридической и психологической помощи, проводятся групповые занятия для детей, работает единая многофункциональная телефонная

линия «Женский помощник», куда женщины и семьи с детьми могут обратиться за необходимой помощью.

В Камчатском крае для удобства граждан работа Семейного МФЦ предусмотрена в режиме «одного окна», что дает возможность семье без дополнительных обращений в различные ведомства и организации получить помощь в разрешении их трудной жизненной ситуации. Каждую обратившуюся семью принимают специалисты отделения первичного приёма семей с детьми для того, чтобы определить потребности в получении социальных услуг и оценить необходимость экстренного реагирования. Если семья находится в трудной жизненной ситуации, то гражданам окажут срочные социальные услуги или экстренную психологическую помощь.

В Орловской области при подачи гражданином заявления на социальный контракт на преодоление трудной жизненной ситуации специалисты органов социальной защиты населения информируют граждан о деятельности и услугах, оказываемых Семейным МФЦ и запрашивают согласие на передачу персональных данных Семейному МФЦ. Специалисты отдела социальной защиты передают копию анкеты о семейном и материально-бытовом положении заявителя и его согласие на передачу персональных данных Семейному МФЦ. В целях выявления причин возникновения трудной жизненной ситуации сотрудники Семейного МФЦ проводят анализ поступивших документов и приглашают заявителя на личный прием.

Сотрудники Семейного МФЦ проводят с гражданином собеседование для выяснения жизненной ситуации, объективно влияющей на низкий уровень доходов. Психолог проводит с заявителем диагностику, в целях определения проблемных аспектов, влияющих на развитие социального неблагополучия.

На основе полученных данных сотрудники Семейного МФЦ разрабатывают предложения для внесения в проект программы социальной адаптации в рамках социального контракта.

## **VII. Реализация иных мероприятий в рамках оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта**

33. Субъектами Российской Федерации реализуются дополнительные проекты по поддержке граждан и их семей в рамках социального контракта. Так, на территории Алтайского края для членов семей, с которыми заключается социальный контракт, разрабатывается индивидуальная программа

предоставления социальных услуг, включающая услуги по программам «Семейный навигатор», «Точка опоры» или «Семейный помощник».

Кроме того, такое мероприятие, как предоставление социальных услуг по программе «Семейный навигатор» включается в программу социальной адаптации и по другим направлениям социального контракта. Помощь в приобретении навыков по ведению домашнего хозяйства, планированию семейного бюджета и обучение финансовой грамотности актуально также для граждан, заключивших социальный контракт на поиск работы и ведение личного подсобного хозяйства.

Программа социально-психологической работы с малоимущими семьями с детьми «Семейный навигатор» представляет собой рабочий инструмент оказания социальной помощи семьям для выхода из бедности. Материалы программы обобщают имеющийся опыт работы с такими семьями.

В основе программы лежит механизм определения причин бедности в конкретной семье: анализ семейной истории, изучение того, как жили предыдущие поколения, как распределяются роли и обязанности в семье, каковы семейные правила и традиции, в чем состоят личностные особенности членов семьи и т.д.

Помощь семьям осуществляется в несколько этапов:

а) на первоначальном этапе работы после знакомства с семьей и установления контакта происходит мотивирование на участие в программе, и оценка ресурсов семьи, включающая определение сильных сторон семьи и проблемных сфер, затем заключается соглашение о сотрудничестве, определяется порядок встреч;

б) основной этап работы включает анализ ключевых факторов, положенных в основу программы в ходе выполнения диагностических методик и практических упражнений. В программах большое внимание уделяется диагностике, целью является пробудить интерес у самих членов семьи к исследованию ситуации в семье и поиску ресурсов для изменений к лучшему;

в) в программах описан подробный план встреч с семьей и даны методики, которые необходимо выполнять по каждой из тем. На каждой из встреч членам семьи даются практические домашние задания, выполнение которых позволит добиться устойчивых позитивных изменений в жизни семьи;

г) на завершающем этапе работы проводится итоговая оценка работы по программе, анализируются достигнутые результаты, оценивается необходимость и перспективы дальнейшей работы.

Программы рассчитаны на 10 встреч: первое вводное занятие и 9 тематических занятий, подведение итогов на последней встрече. Занятия

проводятся индивидуально с каждой семьей один раз в неделю, продолжительность занятия составляет 80-90 минут. Подростки, дети и другие взрослые члены семьи приглашаются исходя из тематики встреч.

Программы могут быть реализованы последовательно, а могут быть индивидуально скорректированы и собраны в одну по принципу конструктора.

Программа по работе с семьями, находящимися в социально-опасном положении, «Точка опоры» разработана в целях развития когнитивных и социальных навыков, направленных на повышение уровня социальной адаптации.

Работа со специалистами по программе «Точка опоры» позволяет родителям выстраивать жизнь семьи в соответствии с потребностями детей.

Программа «Семейный помощник» разработана с целью решения социально-бытовых проблем малоимущих семей с детьми.

Задачи специалистов состоят в том, чтобы познакомить семьи с работающими инструментами тайм-менеджмента, системами наведения порядка в доме, планированием. Прохождение программы «Семейный помощник» позволяет научиться семье управлять временем и планировать задачи на краткосрочный и долгосрочный период.

Программа «Финансовая независимость» направлена на повышение финансовой грамотности для подростков и молодежи из малоимущих семей. Программа разделена на три модуля:

а) первый модуль посвящен основам финансовой грамотности и включает вопросы личного и семейного финансового планирования, управления кредитной нагрузкой и финансовой безопасности;

б) второй модуль – интерактивная ситуационная игра, направленная на отработку навыков финансовой грамотности;

в) третий блок посвящен основам монетизации талантов граждан и предупреждения отсутствия финансовой грамотности у детей.

Дополнительно к сопровождению граждан в рамках реализации мероприятий программы социальной адаптации социального контракта рядом субъектов Российской Федерации привлекаются некоммерческие организации, которые за счет собственных средств реализуют комплекс мер по содействию гражданину в реализации мероприятий социального контракта.

Направления поддержки некоммерческих организаций имеют комплексный характер и позволяют органам социальной защиты снизить нагрузку с сотрудников и обеспечить индивидуальный подход к каждому гражданину, заключившему социальный контракт.

Указанное сотрудничество рекомендуется осуществлять на основании соглашения между органом исполнительной власти субъекта Российской

Федерации, уполномоченном по вопросам оказания государственной социальной помощи, в том числе на основании социального контракта, и соответствующей некоммерческой организации.

### **VIII. Возможности получения налоговых льгот гражданам, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя, налогоплательщика налога на профессиональный доход, которые заключили социальный контракт**

34. В настоящее время меры налогового стимулирования получателей социального контракта реализованы только в отдельных субъектах Российской Федерации.

В Волгоградской, Костромской, Липецкой, Новосибирской, Псковской, Тульской<sup>11</sup>, Тюменской и Ивановской областях, Пермском крае, Республиках Алтай<sup>12</sup>, Башкортостан<sup>13</sup>, а также Кабардино-Балкарской Республике установлена ставка налога (0 процентов) для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН) или патентную систему налогообложения (ПСН), осуществляющих виды предпринимательской деятельности в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению<sup>14</sup>. Также в Волгоградской области установлены налоговые льготы в связи с применением упрощенной системы налогообложения<sup>15</sup>.

В Ивановской области установлены пониженные налоговые ставки для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН с налоговой базой «доходы, уменьшенные на величину расходов» в размере 5% (вместо 15%, предусмотренных на федеральном уровне) и с налоговой базой «доходы» в размере 4% (вместо 6%). Действие пониженных налоговых ставок распространяется, главным образом, на реальный сектор экономики региона (сельское, лесное хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, отрасли социально-бытовой сферы)<sup>16</sup>. Также в 2023 году возможность применять пониженные налоговые ставки при УСН распространяется и на организации, признанные социальным предприятием, и информация о которых внесена в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства<sup>17</sup>.

<sup>11</sup> Закон Тульской области от 23.04.2015 № 2293-ЗТО

<sup>12</sup> Закон Республики Алтай от 23.11.2015 № 71 – РЗ

<sup>13</sup> Закон Республики Башкортостан от 28.04.2015 № 221-з

<sup>14</sup> Законы Волгоградской области от 14.07.2015 № 130-ОД и от 17 сентября 2015 г. № 157-ОД

<sup>15</sup> Закон Волгоградской области от 10.02.2009 № 1845-ОД

<sup>16</sup> Закон Ивановской области от 20.12.2010 № 146-ОЗ

<sup>17</sup> Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ

В Липецкой области для индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, установлены пониженные налоговые ставки (5 и 10%) в отношении 73 видов предпринимательской деятельности<sup>18</sup>.

Налоговые каникулы введены для индивидуальных предпринимателей в отношении 22 видов предпринимательской деятельности по УСН и 26 видов предпринимательской деятельности по ПСН<sup>19</sup>.

В Мурманской области установлены дифференцированные налоговые ставки в зависимости от категорий налогоплательщиков по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и видов осуществляемой ими экономической деятельности<sup>20</sup>. На 2020-2022 годы размеры налоговых ставок были снижены (продлены на период 2023-2025 годов):

а) до 5% - если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов;

б) до 1% - если объектом налогообложения являются доходы.

Также в Мурманской области<sup>21</sup> и Новосибирской области<sup>22</sup> для отдельных категорий налогоплательщиков установлена налоговая ставка в размере 0% при применении ПСН.

В Пермском крае в части УСН предоставляются преференции для налогоплательщиков:

а) осуществляющих деятельность в сферах научных исследований, образования, здравоохранения и социальных услуг, предоставляется возможность применения пониженных налоговых ставок в размере 5% вместо 15% при выборе объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» и 1% вместо 6% при выборе объекта налогообложения «доходы»;

б) осуществляющих деятельность в сферах обрабатывающего производства, строительства и гостиничного бизнеса - 10% при выборе объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» и 4% при выборе объекта налогообложения «доходы»;

в) осуществляющих деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков, до 2024 года включительно предоставляется возможность применения пониженных налоговых ставок в размере 10% при выборе объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» и 4% при выборе объекта налогообложения «доходы».

---

<sup>18</sup> Закон Липецкой области от 24.12.2008 № 233-ОЗ

<sup>19</sup> Закон Липецкой области от 08.11.2012 № 80-ОЗ

<sup>20</sup> Закон Мурманской области от 03.03.2009 № 1075-01-ЗМО1

<sup>21</sup> Закон Мурманской области от 08.10.2015 № 1901-01-ЗМОЗ

<sup>22</sup> Закон Новосибирской области от 16.10.2003 № 142-ОЗ



Данные налоговые льготы вправе применять налогоплательщики, у которых за предыдущий отчетный (налоговый) период доход от осуществления указанных видов деятельности составил не менее 70% в общем объеме полученных доходов, и средняя численность наемных работников за предшествующий календарный год не превышает 15 человек. Пониженные ставки для налогоплательщиков, осуществляющих деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков, предоставляются без ограничений по средней численности наемных работников.

Для впервые зарегистрированных ИП, применяющих УСН и осуществляющих деятельность в социально значимых отраслях, в течение двух налоговых периодов после регистрации предусмотрено освобождение от налогообложения.

С 2022 года для впервые зарегистрированных налогоплательщиков, применяющих УСН, независимо от осуществляемого вида деятельности предоставлена возможность применения пониженных налоговых ставок в течение первых трех лет после регистрации (первый год: 1% – при выборе объекта налогообложения «доходы», 5% – при выборе объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»; второй год: 2% и 7% соответственно; третий год: 4% и 10% соответственно).

В Псковской области гражданам, зарегистрированным впервые в качестве индивидуального предпринимателя, предоставляются налоговые льготы, освобождения и иные преференции<sup>23</sup>.

В Республике Башкортостан при применении УСН налогоплательщиками-резидентами территории опережающего развития предусмотрены пониженные ставки налога: 1% - если объектом налогообложения являются «доходы»; 5% - если объектом налогообложения являются «доходы, уменьшенные на величину расходов».

В Тульской области для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, в том числе открывших собственное дело в рамках социального контракта, предусмотрена льготная ставка в размере 1% (по системе доходы) и в размере 5% (по системе доходы минус расходы) на два налоговых периода для любых видов деятельности, за исключением оптовой и розничной торговли. Для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих оптовую и розничную торговлю, льготная ставка составляет 3% и 10%<sup>24</sup>.

В Сахалинской области с целью налоговой поддержки малого и среднего предпринимательства введены «налоговые каникулы» для индивидуальных

<sup>23</sup> Законы Псковской области от 29.11.2010 № 1022-ОЗ, от 05.10.2012 № 1199-ОЗ, от 30.11.2020 № 2123-ОЗ

<sup>24</sup> Закон Тульской области от 26.10.2017 № 80-ЗТО

предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению и услуг по предоставлению мест для временного проживания, и применяющих упрощенную или патентную систему налогообложения. Данной мерой налоговой поддержки могут воспользоваться, в том числе и граждане, ставшие по итогам мероприятий социального контракта индивидуальными предпринимателями.

В Тюменской области для индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан-получателей социального контракта, предусмотрены следующие меры поддержки в налоговой сфере:

а) установлена ставка налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, для налогоплательщиков, выбравших объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» в размере 5 процентов;

б) установлена ставка налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, для налогоплательщиков-организаций, выбравших объектом налогообложения «доходы» и осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере информационных технологий, в размере 1%;

в) установлена ставка налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, для налогоплательщиков, выбравших объектом налогообложения «доходы», в размере 4%.

В Ульяновской области установлены дифференцированные ставки налогообложения для индивидуальных предпринимателей, в том числе по итогам реализации мероприятий социального контракта<sup>25</sup>.

В Сахалинской области введены «налоговые каникулы» для индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных в качестве индивидуального предпринимателя (в том числе в рамках реализации социального контракта) и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению и услуг по предоставлению мест для временного проживания, и применяющих упрощенную или патентную систему налогообложения<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> Закон Ульяновской области от 03.09.2009 № 13-ЗО

<sup>26</sup> Закон Сахалинской области от 10.07.2015 № 67-ЗО

## **IX.ПРИЛОЖЕНИЯ**

**«Примеры информационных материалов»**

ИЗМЕНИТЬ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ ПОМОЖЕТ

# СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ

## 5 ШАГОВ ПО ВЫХОДУ ИЗ БЕДНОСТИ:

- 1 Подать заявление и пакет документов через МФЦ в органы социальной защиты.
- 2 Разработать совместно с межведомственной комиссией индивидуальную программу социальной адаптации.
- 3 Заключить социальный контракт.
- 4 Выполнять мероприятия программы социальной адаптации и обязанности, установленные социальным контрактом.
- 5 Предоставлять отчетность.

### КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:

- повышение денежных доходов
- преодоление трудной жизненной ситуации



ЗАИНТЕРЕСОВАЛСЯ?

**ТОГДА ДЕЙСТВУЙ - ЗАКЛЮЧАЙ  
СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ**

# СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ

## ПОМОЖЕТ В ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ

Социальный контракт – это соглашение, который заключается между органами соцзащиты и малоимущей семьей/малоимущим одиноко проживающим гражданином

### КТО МОЖЕТ СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ПРОЕКТА:

МАЛОИМУЩИЕ  
СЕМЬИ



МАЛОИМУЩИЕ ОДИНОКО  
ПРОЖИВАЮЩИЕ ЛЮДИ



### УСЛОВИЯ

- подать заявление и пакет документов через МФЦ в органы социальной защиты
- разработать совместно с межведомственной комиссией индивидуальную программу социальной адаптации
- заключить социальный контракт
- выполнить мероприятия программы социальной адаптации и обязанности, установленные социальным контрактом
- предоставлять отчетность

### МЕРОПРИЯТИЯ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ:



поиск работы



ведение личного подсобного хозяйства



осуществление предпринимательской деятельности



осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации

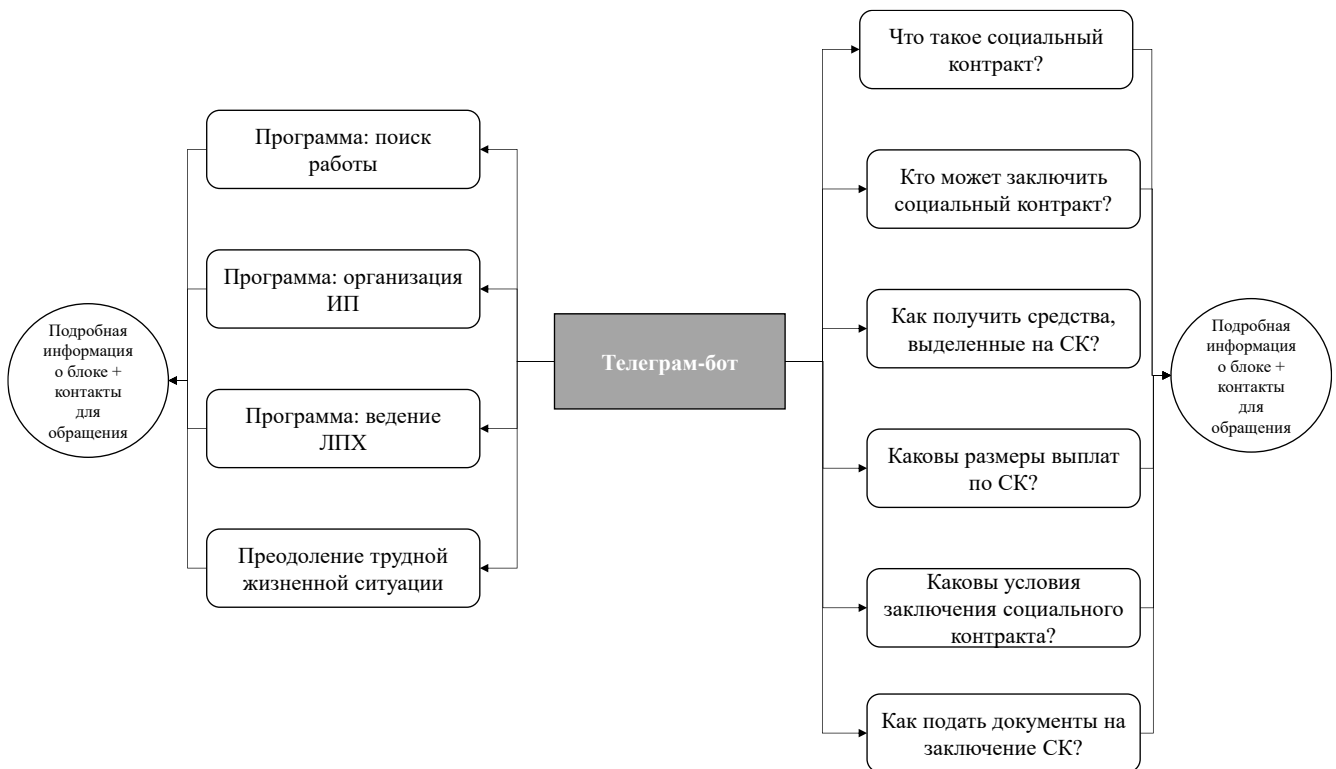
### РЕЗУЛЬТАТ

- повышение денежных доходов
- преодоление трудной жизненной ситуации



ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ МИНИСТЕРСТВА  
ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ  
ПРИМОРСКОГО КРАЯ

### «Схема построения чат-бота в Телеграм»



## «Программы курсов»

Программы курса «Социальный контракт: учимся вместе!»  
(лицензия на осуществление образовательной деятельности № 6940 от 10.02.2022  
выдана АНО «Ресурсный центр поддержки и развития некоммерческих  
организаций «Мастерская социальных проектов» Министерством образования и  
науки Пермского края)

### 1. «Социальный контракт: навигатор для старта»

Цель: создать условия для совершения осознанного выбора направления реализации социального контракта; обретение начальных знаний в тематике продаж, открытия своего дела, поиска работы, правильного позиционирования себя на площадках социальных сетей.

№	Тема	Количество ак. часов для освоения темы
0	Введение	0,5
1	Стратегия поиска работы	3
2	Продажи	3
3	SMM	4
4	Мотивационный тренинг	2
5	Выбор направления развития	4
<b>ИТОГО</b>		<b>16,5</b>

1. Введение.
2. Комплектование группы, представление организационной структуры и графика обучения, контактных данных куратора, консультантов и экспертов, общая информация о предоставлении государственной социальной помощи на основании социального контракта.
3. Стратегия поиска работы.
4. Определение места карьера в моей жизни, резюме как визитная карточка, секреты успешного собеседования.
5. Продажи.
6. 5 этапов продаж, работа с возражениями, завершение сделки.
7. SMM.
8. Контент, целевая аудитория, третируемая реклама.
9. Мотивационный тренинг.
10. Эмоциональная разгрузка и поддержка в решении изменить



привычную жизнь, и апробация новых форм занятости, расширение представлений о возможностях повышения дохода в современных условиях, формирование позитивного мышления и ориентации на успех.

11. Выбор направления развития.

12. Оценка профессиональных навыков и социального капитала, делаем выбор: поиск работы или индивидуальная предпринимательская деятельность?

## 2. «Социальный контракт: самореализация на рынке труда»

Цель: получение знаний, умений, навыков, необходимых для выбора направления трудовой самореализации, позиционирования себя на рынке труда.

№	Тема	Количество ак. часов для освоения темы	Самостоятельная работа
1	Успешные практики реализации социального контракта	1	1
2	Тренды рынка труда, навигатор по поиску работы	1	1
3	Секреты продающего резюме, 5 шагов к успешной карьере	1	1
4	Мотивационный тренинг «Ты можешь»	2	1
5	Эффективная самопрезентация	1	2
6	Работа со страхами	1	1
7	Работа с возражениями	1	1
8	Тест-драйв собеседования	1	1
<b>ИТОГО</b>		<b>9</b>	<b>9</b>

1. Успешные практики реализации социального контракта.
2. Истории от лиц, заключивших социальный контракт, с целью обмена опытом.
3. Тренды рынка труда, навигатор по поиску работы.
4. Современное состояние рынка труда, общие принципы и приемы, которые помогут подобрать и получить достойную и перспективную работу, ресурсы для поиска работы.
5. Секреты продающего резюме, 5 шагов к успешной карьере.
6. Принципы при оформлении резюме, 5 способов подходов к выполнению своих трудовых функций для устойчивости на работе.
7. Мотивационный тренинг «Ты можешь».

8. Анализ социального капитала; актуализация собственных возможностей и потребностей, их совмещение, поиск вариантов их реализации; трансляция спектра возможностей профессионального и личностного развития; активация жизненного и предпринимательского потенциала.

9. Эффективная самопрезентация.

10. Навыки представить себя при собеседовании, продажах, переговорах с партнерами.

11. Работа со страхами.

12. Основные психологические приемы проработки страхов.

13. Работа с возражениями.

14. Популярные техники работы с возражениями, кейсы работы с возражениями.

15. Тест-драйв собеседования.

16. Основные вопросы, связанные с подготовкой к собеседованию и его успешным прохождением, приемы при собеседовании, схемы подготовки к собеседованию.

### 3. «Социальный контракт: основы предпринимательства»

Цель: получение знаний, умений, навыков разработки бизнес-плана для оформления социального контракта по направлению «Индивидуальная предпринимательская деятельность», общих принципов регистрации и ведения предпринимательской деятельности в качестве самозанятого гражданина, индивидуального предпринимателя

№	Тема	Количество ак. часов для освоения темы	Самостоятельная работа
1	Успешные практики реализации социального контракта	1	0,5
2	Регистрация ИП и самозанятости	1	0,5
3	Разбор бизнес-плана	1,5	2
4	Налоговая отчетность ИП	1	1
5	Тренды предпринимательского рынка, с чего начать свое дело	1,5	1
6	Анализ рынка и портрет покупателя, формирование УТП	1,5	2
7	Производственный план и расчет себестоимости продукта	1,5	3
8	Эффективный маркетинг: каналы и план продвижения, привлечение дополнительных	1,5	2

	ресурсов		
9	Финансовый план, оценка рисков	1,5	3
10	Практическое занятие по составлению финансовой модели	2	3
11	Мотивационный тренинг «Ты можешь»	2	0,5
12	Работа со страхами	1	0,5
13	Тренды рынка труда, навигатор по поиску работы	1	0,5
14	Эффективная самопрезентация	1	1
15	Секреты продающего резюме, 5 шагов к успешной карьере	1	1
16	Работа с возражениями	1	1
17	Тест-драйв собеседования	1	1
18	Психологическая поддержка: какие остались страхи	1	0,5
<b>ИТОГО</b>		<b>23</b>	<b>24</b>

1. Успешные практики реализации социального контракта.
2. Истории от лиц, заключивших социальный контракт с целью обмена опытом.
3. Регистрация ИП и самозанятости.
4. Что выбрать: ИП или самозанятость? Различия ИП и самозанятости, Налог на профессиональный доход: плюсы и минусы, Кому подойдет специальный налоговый режим, Регистрация самозанятого гражданина, Индивидуальный предприниматель: регистрация, выбор системы налогообложения, оформление документов, Регистрация бизнеса и дистанционное открытие счета.
5. Разбор бизнес-плана.
6. Обзор разделов бизнес-плана; примеры заполнения разделов; часто встречающиеся вопросы при заполнении разделов бизнес-плана.
7. Налоговая отчетность ИП.
8. Особенности налогообложения и отчетности ИП, Упрощенная система налогообложения, Патентная система налогообложения, Единый сельскохозяйственный налог, Общая система налогообложения, Размер взносов ИП, Особенности ведения деятельности ИП в условиях нового законодательства (о применении контрольно-кассовой техники).

9. Тренды предпринимательского рынка, с чего начать свое дело.
10. Оценка перспективы выбранного профиля деятельности, особенности развития, «стартовый пакет».
11. Анализ рынка и портрет покупателя, формирование УТП.
12. Получение информации касательно рынка сбыта выбранных товаров/услуг в рамках произведенного ранее выбора сферы и формы деятельности из открытых источников; идентификация основных потребностей групп клиентов в рамках выбора; ранжирование потребностей; сопоставление собственных компетенций, возможностей и навыков с возможностью удовлетворения потребностей рынка; определение географического ареала деятельности; составление портрета физического клиента; формулировка УТП составление УТП на основе наилучшего решения проблем и задач клиента; путь от свойств товара/услуги к конкурентным преимуществам и к выгодам для клиентов от использования ими УТП; закрепление успеха путем обратной связи с клиентом, устранение недостатков в предложении.
13. Производственный план и расчет себестоимости продукта.
14. Определение понятия себестоимости продукта/услуги. Явные и скрытые составляющие себестоимости; определение точной себестоимости продукта/услуги; составление производственного плана, соотносящегося с планом-графиком развития дела, определение ритмов (суточный, недельный, месячный, сезонный, годовой); корректировка производственного плана.
15. Эффективный маркетинг: каналы и план продвижения, привлечение дополнительных ресурсов.
16. Особенности целевой аудитории; комплексы маркетинга в социальном предпринимательстве; методы и технологии изучения прямой и косвенной целевой аудитории.
17. Финансовый план, оценка рисков.
18. Понятие финансового планирования; простейшие модели бюджетов и их составление; подсчет необходимых стартовых вложений; анализ выручки и соотнесение к затратам; определение понятия маржа, прибыль, чистая прибыль; выход на точку безубыточности; корректировка финансового плана.
19. Практическое занятие по составлению финансовой модели.
20. Обзор разделов финансовой модели бизнес-плана; пошаговый разбор заполнения разделов; ответы на часто встречающиеся вопросы.
21. Мотивационный тренинг «Ты можешь».
22. Анализ социального капитала; актуализация собственных возможностей и потребностей, их совмещение, поиск вариантов их реализации; трансляция спектра возможностей профессионального и личностного развития; активация жизненного и предпринимательского потенциала.
23. Работа со страхами.

24. Основные психологические приемы проработки страхов.
25. Тренды рынка труда, навигатор по поиску работы.
26. Современное состояние рынка труда, общие принципы и приемы, которые помогут подобрать и получить достойную и перспективную работу, ресурсы для поиска работы.
27. Эффективная самопрезентация.
28. Навыки представить себя при собеседовании, продажах, переговорах с партнерами.
29. Секреты продающего резюме, 5 шагов к успешной карьере.
30. Принципы при оформлении резюме, 5 подходов к выполнению своих трудовых функций для устойчивости на работе.
31. Работа с возражениями.
32. Популярные техники работы с возражениями, кейсы работы с возражениями.
33. Тест-драйв собеседования.
34. Основные вопросы, связанные с подготовкой к собеседованию и его успешным прохождением, приемы при собеседовании, схемы подготовки к собеседованию.
35. Психологическая поддержка: какие остались страхи.
36. Повторное занятие с психологом для проработки страхов.

«Пример бизнес-плана»

# БИЗНЕС-ПЛАН

«ОРГАНИЗАЦИЯ СТАНЦИИ  
ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ  
ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ (СТО)»

## Паспорт Бизнес-плана

1. Наименование плана	«Организация станции технического обслуживания легковых автомобилей (СТО)»
2. Разработчик плана. Сроки реализации плана	
3. Источники финансирования мероприятий плана:	Средства социального контракта
4. Расчётный срок окупаемости вложенных средств:	1 год
5. Ожидаемые результаты	Оказание услуг СТО легковых автомобилей, стабильный уровень доходности

### I. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 1. ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

**1.1. Название проекта** – «Организация станции технического обслуживания легковых автомобилей (СТО).

**1.2. Инициатор проекта:**

Телефон:

Образование:

Стаж работы в данной сфере:

**1.3. Суть проекта:**

**Цель проекта** – организация производственного процесса технического обслуживания автомобилей, как можно более полнофункционального, совмещающего в себе возможности автосервиса и предоставление площадки под стоянку автомобиля, а также охват достаточного сегмента рынка и формирование устойчивого имиджа предприятия.

Для реализации проекта планируется получить господдержку в размере 250,0 тысяч рублей в рамках государственной социальной помощи на основании социального контракта, предоставляемой Администрацией Липецкой области.

**Способ достижения цели** – автосервис будет размещен в имеющемся в собственности нежилом помещении (гараж), расположенного рядом с домом.

Помещение имеет общую площадь – 45 м<sup>2</sup>. К месту производства ведут удобные подъездные пути. Месторасположение удобно с точки зрения выгодного расположения на автотранспортной развязке в с. Долгоруково.

В помещении ранее не находился автосервис, поэтому необходим ремонт помещения, закупить оборудование для ремонта автомобилей.

**Сроки реализации проекта – 2021г. – 2022г.**

#### **1.4. Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта:**

**Общая стоимость проекта – 250,0 тысяч рублей.**

**Источник финансирования –** собственные средства, государственная поддержка.

**Схема финансирования –** поступление денежных средств по этапам финансирования, реализации проекта.

**1.5. Средства государственной поддержки в виде социального контракта – 250,0 тысяч рублей.**

#### **1.6. Оценка экономической эффективности:**

1. простой срок окупаемости (РВР) – 1 год;
2. внутренняя норма рентабельности (IRR) – 47 %.

#### **1.7. Опыт работы в данной сфере бизнеса:**

<b>X</b>	есть
	только теоретически
	нет

#### **1.8. Характер проекта:**

<b>X</b>	создание нового предприятия
	техническое перевооружение
	расширение действующего производства
	другое

## **2. ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ:**

**Организационно-правовая форма –** В качестве организационной формы решено зарегистрироваться в качестве самозанятого и платить налог на профессиональный доход (НПД) – 4%. В заявлении на регистрацию будет указан код 45.20 — «Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных



средств».

**Юридический адрес:** Липецкая область, Долгоруковский район, с. Долгоруково, ул. Косьмина, дом 8.

**ИНН – 000 000 000 000**

**Стоимость основных и оборотных средств – 250,0 тысяч рублей.**

**Величина долговых обязательств предприятия – нет.**

## **II. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН**

### **3. ПРОДУКЦИЯ (УСЛУГИ)**

#### **3.1 Наименование продукции (услуги):**

Открыть собственный автосервис – мечта многих автовладельцев, желающих совместить «приятное с полезным» – зарабатывать деньги, и по возможности делать это, занимаясь любимым делом. Автосервис – предприятие, оказывающее услуги по техническому обслуживанию автотранспорта, ремонту, улучшению его внешнего вида (тюнингу), и других услуг, относящихся к автомобильной сфере. Основные клиенты предприятия – частные владельцы автотранспорта, водители служебных автомашин, автотранспортные организации.

В настоящий момент – это одно из самых популярных направлений бизнеса.

Основные направления деятельности: ремонт и техническое обслуживание легковых автомобилей, замена масел и технических жидкостей в двигателях и трансмиссии автомобилей, ремонт ходовой части и двигателей автомобилей, ремонт электропроводки автомобилей, мелкий кузовной ремонт, работы по шиномонтажу.

Легковой шиномонтаж включает в себя широкий спектр услуг, начиная с балансировки и заканчивая починкой колес. Для безопасности пассажиров балансировку следует делать каждые 10000–15000 километров пробега, а так как в домашних условиях это сделать невозможно, спрос на эту услугу будет постоянным. Устранение порезов и проколов (вулканизация) тоже является довольно востребованной услугой, как и починка шин без камер.

В весенний и осенний периоды самой востребованной услугой является замена колес.

Шиномонтаж востребован клиентами практически в любой день недели и в любое время дня. Поэтому, составляя график работы легкового шиномонтажа, оптимальным станет такой вариант режима работы:

- Будние дни – с 09:00 до 20:00.

- Выходные дни – с 10:00 до 18:00.

### 3.2 Основные характеристики рынка сбыта услуг:

Услугами шиномонтажных работ занимаются 3 конкурента в районном центре.

В то же время, популярность данного вида услуг имеет постоянный спрос, так как автомобиль эксплуатируется каждодневно, имеют эксплуатационные характеристики. Среди населения данный вид услуг является востребованным. Ввиду гибкой ценовой политики, проведения рекламной кампании, услуги высокого качества в сжатые сроки предполагается привлечение достаточного количества клиентов. Расположение мастерской в центре с. Долгоруково позволит без дополнительной рекламы привлечь значительную часть клиентов-автовладельцев. Стоимость услуг шиномонтажа планируется установить чуть ниже среднерыночных, что также положительно скажется на росте количества клиентов сервиса.

Что касается стоимости обслуживания клиентов на легковом шиномонтаже, то средний чек будет колебаться в районе 3 000 рублей с заказа. Как показывает опыт организации подобного бизнеса в районных центрах, среднее количество клиентов в месяц составит около 20 человек. Соответственно, ежемесячный доход от работы грузового шиномонтажа будет в районе 63,5 тысяч рублей.

Таблица 1

#### Средние цены на каждую группу услуг

№	Наименование услуг	Стоимость одного обслуживания.
1	Прочие работы по обслуживанию	1500 руб.
2	Двигатель	3000 руб.
3	Система охлаждения и отопления	1500 руб.
4	Сцепление, КПП, раздаточная коробка	2000 руб.
5	Карданный вал, ведущий мост	1200 руб.
6	Подвеска	900 руб.
7	Замена передних тормозных дисков	1000 руб.

8	Рулевое управление	1 100 руб.
9	Тормоза	1 000 руб.

Таблица 2

### Перечень услуг легкового шиномонтажа

№	Наименование услуги	Стоимость одного обслуживания
1.	Подкачка одного колеса	60 руб.
	а) Накачка одного колеса азотом	200 руб.
2.	Снятие + постановка колеса на автомобиль	400 руб.
3.	Снятие + постановка на автомобиль колес на гайках без футурок	500 руб.
4.	Снятие + постановка на автомобиль (колесо на клиньях)	
	а) одиночное колесо	500 руб.
	б) спаренное колесо	600 руб.
5.	Снятие + установка запасного колеса	500 руб.
6.	Демонтаж + монтаж бескамерной шины	400 руб.
	а) монтаж шины	230 руб.
	б) демонтаж шины	230 руб.
7.	Демонтаж + монтаж шины на разборном диске	500руб.
	а) монтаж шины	390 руб.
	б) демонтаж шины	390 руб.
8.	Замена вентиля	130 руб.
9.	Ремонт камеры	от 200 до 650руб.
10.	Ремонт бескамерной шины с повреждением по беговой дорожке	390 руб.
12.	Вулканизация шины	от 260 до 3900руб.
13.	Нарезка протектора шины	от 260 до 2600руб.
14.	Дополнительные работы	цена договорная
15.	Протяжка гаек одного колеса динамометрическим ключом	130 руб.
16.	Механическая чистка диска	от 130 до 260руб.
17.	Балансировка колеса	

	а) Основная балансировка (без стоимости грузов)	450 руб.
	б) Основная балансировка литых дисков (без стоимости грузов)	520 руб.
	в) Финишная балансировка (без стоимости грузов)	520 руб.
18.	Демонтаж + монтаж шины от спецтехники	от 650 до 8000 руб.
19.	Зенковка диска	260 руб.
20.	Погрузо-разгрузочные работы	
	а) колесо без диска	60 руб.
	б) колесо с диском	130 руб.
21.	Хранение колеса (за сутки)	60 руб.
22.	Мойка колеса	20 руб.

Средняя стоимость замены всех шин с балансировкой, подкачкой и другими тонкостями обходятся автомобилистам в 3000-4000 рублей, в зависимости от спектра услуг, размера колес. Мы будем считать доходы из расчета 3000 рублей за замену. Это усредненный показатель, который будет меняться в зависимости

от размера шин, пакета услуг.

В сезон можно повысить цену, тогда средняя стоимость будет составлять уже 3200 рублей.

Также нельзя не брать в учет мелкие услуги по ремонту шин (устранение проколов, порезов и т.д.), подкачке колес и т.д.

Таблица 3

Период	январь — март, июль — сентябрь	апрель — июнь, октябрь — декабрь
1. Средняя стоимость услуги	3 000 рублей	3 200 рублей
2. Процент загруженности	35%	60%
3. Количество предоставляемых услуг в месяц	16	25
4. Количество рабочих в смене	1	1
5. Общая ежемесячная выручка	47 000 рублей	80 000 рублей

Таким образом, средняя ежемесячная выручка составит 63500 рублей  $((47000+80000)/2= 63500$  рублей).

Годовой доход – 698500 рублей. (63500\*11=698500)

Расчеты приведены на 1 месяц в каждом из периодов.

### 3.3. Масштабы и направления использования:

- город, район     регион     Россия     СНГ  
 экспорт в другие страны     Импортозамещение

### 3.4. Планируется использовать каналы распространения:

- оптовые компании/дилеры  
 розничные продавцы  
 прямые продажи  
 другое

### III. ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПЛАН

#### 4. СТЕПЕНЬ ГОТОВНОСТИ ПРОЕКТА

##### 4.1. Реализованные стадии проекта:

только идея проекта

опытный образец

подготовлено производство

научно-техническая документация

проектно-сметная документация

ведется производство

#### 5. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

Таблица 4

##### 5.1. Оборудование какого рода требуется

№ п/п	Наименование	Количество	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
	<b>Итого</b>			<b>250 000</b>

##### 5.2. Финансовое обеспечение проекта:

Средства соцконтракта	<u>250,0</u>	тыс. руб.
Субсидии	<u>0</u>	тыс. руб.
Собственные средства	<u>0</u>	тыс. руб.
в том числе:		тыс. руб.
Кредиты	<u>0</u>	тыс. руб.
Лизинг	<u>0</u>	тыс. руб.

Прочие средства		тыс. руб.
<b>Всего</b>	<b>250,0</b>	<b>тыс. руб.</b>

## 6. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

### 6.1. Социально-экономический эффект реализации проекта:

<input checked="" type="checkbox"/>	обеспечение занятости;
<input checked="" type="checkbox"/>	насыщение рынка товарами и услугами;
<input type="checkbox"/>	замещение импорта;
<input type="checkbox"/>	развитие экспортного потенциала;
<input type="checkbox"/>	развитие новых продуктовых рынков;
<input type="checkbox"/>	ресурсосбережение;
<input type="checkbox"/>	развитие смежных секторов экономики;
<input checked="" type="checkbox"/>	повышение уровня жизни населения

Таблица 5

### Прогноз финансовых результатов производственной и сбытовой деятельности на период реализации проекта, тыс. рублей

Период (год)	2021 год (10 месяцев)	2022 год	ИТОГО
<b>ПОСТУПЛЕНИЯ</b>			
1. Выручка от услуг	583,0	770,0	<b>1353,0</b>
2. Собственные средства	0	0	<b>0</b>
3. Кредиты, займы, лизинг	0	0	<b>0</b>
4. Средства гранта	250,0	0	<b>250,0</b>
5. Средства из других источников (оказание услуг населению)	0	0	<b>0</b>
<b>ВСЕГО ПРИХОД (А)</b>	<b>833,0</b>	<b>770,0</b>	<b>1603,0</b>
<b>РАСХОДЫ ПО ПРОЕКТУ</b>			
1. Капиталовложения (оборудование)	250,0	50,0	<b>300,0</b>
2.оборотный материал	150,0	150,0	<b>300,0</b>
3. Заработная плата	0	0	<b>0</b>
4. Страховые обязательства (30,2%)	0	0	<b>0</b>
5. Прочие расходы (коммунальные услуги, налог на имущество, земельный и т.д.)	50,0	60,0	<b>110,0</b>
<b>ВСЕГО РАСХОДОВ (Б)</b>	<b>450,0</b>	<b>260,0</b>	<b>710,0</b>

<b>РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>			
1. Прибыль (убыток) до налогообложения (В = А - Б)	383,0	510,0	<b>893,0</b>
2. Налоги (НПД 4%)	15,0	21,0	<b>36,0</b>
5. ПФР (фиксированный платеж)	0	0	<b>0</b>
6. СФР (1% с доходов более 300 тыс. руб)	0	0	<b>0</b>
7. ФФОМС	0	0	<b>0</b>
3. Чистая прибыль (Д = В - С)	368,0	489,0	<b>857,0</b>
4. Прибыль/убытки, перенесенные из предыдущего периода			
<b>ПРИБЫЛЬ (УБЫТКИ) НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ</b>	368,0	857,0	

Для реализации проекта планируется получить соцконтракт в размере 250,0 тысяч рублей.



**«Образец бизнес-концепции»****БИЗНЕС-ПЛАН****1. ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ**

ФИО \_\_\_\_\_  
 Год рождения \_\_\_\_\_ Телефон \_\_\_\_\_ эл. почта \_\_\_\_\_  
 Место жительства: \_\_\_\_\_  
 Образование (специальность) \_\_\_\_\_  
 Общий стаж \_\_\_\_\_ Опыт работы в данной сфере: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Планируемый график работы (дней в неделю) \_\_\_\_\_ (часов в неделю) \_\_\_\_\_

**2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

Название проекта \_\_\_\_\_  
 Вид деятельности по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
 Организационно-правовая форма бизнеса (КФХ, ИП, самозанятый) \_\_\_\_\_  
 Система налогообложения (отметить и подчеркнуть)  
 НПД (самозанятый) / ИП (Патент, УСН)  
 \_\_\_\_\_  
 Адрес места ведения бизнеса, кв. м, стоимость и срок аренды или право собственности  
 \_\_\_\_\_  
 описание производимого товара (работ, услуг)  
 \_\_\_\_\_

Имеющееся оборудование/имущество для бизнеса \_\_\_\_\_

Наемные сотрудники

Должность	Количество	Оклад/ среднемесячная зарплата	Месяц приема

Не будет сотрудников

### 3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Потребители товара (работ, услуг) – целевая аудитория:

Рынки сбыта, наличие договоров поставки товара (работ, услуг):

Реклама товара (работ, услуг) – места размещения рекламы:

### 4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Список закупки с указанием поставщиков и стоимости

Закупка	Кол-во	Цена	Сумма	Поставщик
Аренда (не более 15%)				

Оборудование:				
Расходные материалы:				
Итого:				

Перечень производимой продукции

Товар/Услуга	Количество в месяц с ед. изм.	Цена, руб.	Выручка, руб. (ст.2 х ст.3)
1	2	3	4
Итого в месяц:		X	

## 5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

Источники финансирования, если требуется более 250 000 руб.  
инвестиций \_\_\_\_\_

Показатель, руб.	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц	Итого
Доходы, всего													
Расходы, в том числе:													

Налоги													
Прибыль (убыток)													

## Прямые расходы

Наименование	Руб./мес.	Наименование	Руб./мес.
Сырье и материалы:		Заработная плата	
		Стоимость товара (для торговли)	
		Итого:	

## Косвенные расходы

Наименование	Руб./мес.	Наименование	Руб./мес.
Аренда		Реклама	
Транспортные расходы			
Банковское обслуживание			
Коммунальные платежи		Итого:	

## Итоговые показатели:

Наименование показателей	В месяц	В год
Выручка от реализации (руб.)		
Себестоимость товара/услуг (руб.)		
Налоги, (руб.)		
Чистая прибыль, (руб.)		

Срок окупаемости проекта (мес.)

---

### **Приложения.**

Рекомендуется включать приложения, иллюстрирующие, детализирующие или подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана:

- Коммерческое предложение на аренду помещения, право собственности на помещение
- Аккаунты в соц. сетях
- Образцы работ
- Сертификаты, дипломы, благодарственные письма, подтверждающие опыт заявителя.

## Требования к форме и содержанию бизнес-плана

I. Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

1. информация о заявителе;
2. описание проекта;
3. маркетинговый план;
4. производственный план;
5. финансовый план;
6. приложения (при наличии).

II. Разделы бизнес-плана:

1) информация о заявителе:

1. фамилия, имя, отчество;
2. возраст;
3. адрес места жительства;
4. образование;
5. опыт работы (навыки) в данной сфере бизнеса;
6. контактный телефон (факс, e-mail).

2) описание проекта:

1. вид предпринимательской деятельности;
2. наименование проекта;
3. организационно-правовая форма бизнеса;
4. система налогообложения;
5. адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (аренда/ собственность);
6. описание производимого товара (работ, услуг);
7. потребность в персонале (количество, должность);
8. перечень имеющегося оборудования/имущества для ведения бизнеса.

3) маркетинговый план:

1. потребители товара (работ, услуг) – целевая аудитория;
2. рынки сбыта, наличие договоров поставки товара (работ, услуг);
3. реклама товара (работ, услуг).

4) производственный план:

1. перечень приобретаемых основных средств и материальных запасов с указанием количества, цены и наименования поставщика товара;
2. перечень производимой продукции (работ, услуг) с указанием цены за единицу и объемов производства (предоставления услуги) в месяц, в год.

5) финансовый план:

1. источники финансирования проекта;
2. расчет выручки в месяц, в год;
3. расчет прямых и косвенных расходов на производство товаров (работ, услуг) в месяц, в год;
4. расчет налоговых платежей;
5. финансовые результаты деятельности в месяц, в год;
6. срок окупаемости проекта.

б) приложения (при наличии).

Рекомендуется включать приложения, иллюстрирующие, детализирующие или подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана.

**«Пример плана развития личного подсобного хозяйства»**

**БИЗНЕС-ПЛАН  
ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВЛЕНИЯ НА ПОЛУЧЕНИЕ  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ  
НА ОСНОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА ПО МЕРОПРИЯТИЮ  
«ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**ПЛАН ЗАЩИТЫ**

1. Ваше резюме, ваши сильные и слабые стороны;
2. Описание продукта и его конкурентных преимуществ;
3. Информация о потенциальных потребителях;
4. Информация о потенциальных партнерах;
5. Как и где вы будете продавать свой товар / услугу;
6. Как и где вы будете рекламировать (продвигать) свой товар / услугу;
7. Стартовый капитал: какая сумма потребуется и на что (что необходимо, чтобы начать работать (оборудование, расходные материалы, помещение, сотрудники и т.п.);
8. Возможные дополнительные источники стартового капитала, кроме социального контракта;
9. Ключевые этапы развития бизнеса (план развития с примерными сроками, возможные риски и варианты их устранения);
10. Сроки окупаемости;
11. Планируемая чистая прибыль (на каждый месяц / квартал в течение срока реализации социального контракта и 1 год после окончания реализации);
12. Срок выхода из малоимущности.

*Внимание! Лист с планом защиты не входит в бизнес-план.*

*Из самого бизнес-плана желательно удалить комментарии*



**НАИМЕНОВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ, РАССМАТРИВАЮЩЕГО БИЗНЕС-ПЛАН**

**БИЗНЕС-ПЛАН  
НАЗВАНИЕ**

**ФИО**

**НАС. ПУНКТ ПРОЖИВАНИЯ**

**ТЕЛЕФОН**

**ДАТА ПОДГОТОВКИ БИЗНЕС-ПЛАНА**

## РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Старт проекта (месяц, год)		ДД.ММ.ГГГГ
Период оценки	24	мес.
Фаза инвестирования (количество месяцев)		мес.
Старт проекта - инвестиционная фаза (дата предполагаемого получения средств социального контракта)		ДД.ММ.ГГГГ
Старт основной деятельности (начало работы по получению дохода)		ДД.ММ.ГГГГ
<b>Потребность в финансировании, в том числе:</b>		руб.
<b>Собственные средства</b>		руб.
<b>Средства социального контракта</b>		руб.
Средний показатель ежемесячной выручки к концу первого года реализации социального контракта		руб.
Средний показатель ежемесячной выручки к концу второго года с начала реализации социального контракта		руб.
Выручка за 1 год реализации проекта (с начала оказания услуг)		руб.
<b>Период (срок) окупаемости через сколько месяцев после начала реализации социального контракта</b>		мес.
Количество членов семьи / детей	/	Чел.
Финансовое положение на начало проекта (доход на 1 члена семьи, как в справке по малоимущности)		Руб.
<b>Период (срок) выхода из малоимущности через сколько месяцев после начала реализации социального контракта</b>		мес.

**БИЗНЕС-ПЛАН****НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА****ОРГАНИЗАЦИОННАЯ  
ФОРМА***Самозанятость, ИП (оставить выбранную форму ведения деятельности)***1. РЕЗЮМЕ ЗАЯВИТЕЛЯ****ФИО заявителя****Дата рождения****Количество членов семьи***Всего: Дети:***Образование***Годы обучения, учебное заведение, специальность;**Дополнительное образование (при наличии)***Опыт работы***Годы работы, название организации, должность / специальность***Ключевые навыки***Перечислите ваши основные навыки, которые помогают вам в профессиональной сфере (например, умение продавать, владение компьютерными программами и т.п.)***Достижения в профессиональной сфере***Перечислите, какие у вас есть достижения или победы в профессиональной сфере? Что или какие навыки вам помогли стать лучшим в этом?***Опыт ведения бизнеса***Укажите, имеется ли у вас опыт ведения своего бизнеса или управленческие навыки, в том числе работа на управляющих должностях, опишите кратко этот опыт. В том числе, укажите имеющийся опыт в направлении планируемой деятельности*

---

*Если имеется возможность, представьте рекомендательные письма от ваших работодателей, партнеров.*

## 2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

**Название сферы деятельности**

*Например, Красота и здоровье*

**Направление деятельности**

*Например, массажный салон*

**Ценовая категория ваших услуг**

*Подчеркните; обратите внимание - здесь имеется в виду именно стоимость ваших услуг / продукта, а не обеспеченность ваших потенциальных клиентов*

**География**

*Где вы будете предоставлять услуги – указать примерное место расположения, где вы будете производить / предоставлять свой товар / услугу; кто сможет воспользоваться вашими услугами с точки зрения географии – жители вашего дома, квартала, микрорайона, района, города и т.п.*

### 2.1. РЕЗЮМЕ ПРОДУКТА

**Вид бизнеса**

*Например: Производство пельменей и других полуфабрикатов*

**Товар / услуга, которую вы будете предоставлять**

*Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы*

**Бизнес-модель**

*Например: Разработка и продвижение продукта своими силами, производство сначала самостоятельно, затем с помощью частной фабрики, продажа и доставка с*

---

*привлечением подрядчиков на фрилансе*

**Актуальность**

*Например: Натуральные продукты, лепка пельменей по заказу с определенной начинкой, производство полуфабрикатов, которые не продаются в магазине или их трудно найти (овощные котлеты, котлеты из нута, чечевицы и др.), доступные цены – экономия времени для готовки и, в то же время, здоровая качественная еда – не фаст-фуд.*

**Варианты развития**

*Например: Расширение ассортимента, организация доставки (расширение географии и клиентской базы), открытие филиалов, в перспективе – возможно продажа франшизы, открытие ИП, прием сотрудников и т.д.*

**3. АНАЛИЗ РЫНКА**

**Есть ли на рынке продукт/услуга, которую вы предлагаете?**

*Ответьте на следующие вопросы:*

*Изучите и опишите кратко ситуацию*

**География рынка**

*Где востребован продукт, например, спальные районы города, новые районы, старые микрорайоны и т.п., можно указать названия микрорайонов*

**Какие виды продукта/услуги продаются? По какой цене?**

*Изучите и опишите кратко ситуацию*

**Кто покупает продукт согласно статистике**

*Изучите и опишите кратко ситуацию*

**Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек**

*Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.*

**У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу**

*Найдите ваших конкурентов, изучите, как их находят клиенты (на сайты каких компаний попадает потребитель, когда ищет продукт, похожий на ваш?), определите 5 ваших конкурентов, сравните их предложение на рынке с вашим*

#### **4. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ**

**Для какой категории людей предназначен ваш продукт?**

Для кого предназначен ваш продукт?

*Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?*

**Возрастное разделение**

*Например: младенцы (до 3 лет), дети (до 11 лет), подростки (до 18 лет), молодые люди (до 30 лет), взрослые (до 50 лет), старшая категория (от 50 лет)*

**Кто будет покупать ваш продукт?**

*Например: сам потребитель, родители (если это детский товар, например, друзья прямого потребителя, его родственники и т.п.*

**Сколько зарабатывает ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар / услугу?**

*Укажите статус клиента - эконом, средний, бизнес, люкс*

**Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу**

*Укажите территорию (географию) проживания / работы вашего клиента*

**Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобится ваша услуга / товар?**

*Подумайте и напишите какими привычками*

**В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?**

*может обладать ваш потенциальный клиент*

*Изучите вашу целевую аудиторию, напишите не менее 5 групп или направлений*

**Где ваш клиент делает покупки?**

*Подумайте и напишите, где ваш клиент совершает покупки (магазин у дома, интернет-магазин, торговый центр и т.п.)*

**Где ваш потенциальный клиент покупает товар / услугу, похожую на вашу?**

*Подумайте и напишите, где ваш клиент приобретает товар или услугу, похожие на вашу (магазин у дома, интернет-магазин, торговый центр, салон и т.п.)*

**Выпишите 10 площадок, где вы можете найти / общаться с вашей целевой аудиторией**

*Укажите конкретные группы в соцсетях, выставка, форум и т.д.*

**Задайте вашей аудитории (не меньше 10 человек) вопросы по вашему продукту / услуге, проанализируйте ответы**

1. *Интересно ли ваше предложение?*
2. *Почему клиент выберет именно вас?*
3. *Какие недостатки вашей идеи / продукта / услуги указывают вам люди*

**Сформулируйте Уникальное торговое предложение:**

*Например: вы будете готовить пельмени по уникальным рецептам вашей бабушки, которая с помощью натуральных красителей делает их цветными и добавляет необычные ингредиенты. При этом своим молодым клиентам, любящим творчество и развлечения, вы предложите не просто покупать готовые пельмени, а стать их*

*соавтором: выбрать цвет, основную начинку, добавки, вкус и упаковку. Для этого вы сделаете специальный конструктор на своем сайте.*

## **5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН И РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКТА/УСЛУГИ**

Заполняется в Excel

(скачать файл:

<https://drive.google.com/file/d/14HD47tYv3yVjT-3-RfkDokCuiFISvPMx/view?usp=sharing>)

*Оцените:*

- *прямые затраты на производство или закупку сырья и упаковки у поставщика;*
- *оплату труда сотрудников в расчете на единицу товара (если сотрудники необходимы, помните – что вы тоже считаетесь сотрудником своего предприятия, даже если вы самозанятой);*
- *косвенные затраты: аренду помещения и оборудования, коммунальные услуги;*
- *затраты на рекламу и продвижение;*
- *финансовые затраты на обслуживание кредита или займа.*
- *и другие затраты, необходимые для открытия и ведения вашего бизнеса*
- **календарный план запуска и реализации деятельности**

## **6. ПЛАН ПРОДВИЖЕНИЯ**

Цель продвижения – успешно вывести товар на рынок и захватить свою долю потребителей

**Сформулируйте предложение для покупателя**

*Оно включает не только цену на сам продукт, но и дополнительные услуги, например, бесплатную доставку, скидки и спецпредложения*

**Каналы продаж**

*Напишите, какие каналы продаж планируете использовать. Это могут быть не только прямые контакты с покупателями, но и*



<b>Методы стимуляции продаж</b>	<p><i>партнерские каналы.</i></p>
<b>Рекламные каналы</b>	<p><i>Подумайте и напишите, как вы можете стимулировать продажи? Например: можно вводить бонусные программы, скидки постоянным покупателям, карты клиентов</i></p>
<b>7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН</b>	<b>СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ</b>
<b>Организационно-правовая форма</b>	<p><i>Подумайте и напишите, какую рекламную поддержку вы можете выбрать? Например: можно использовать прямую рекламу, участвовать в мероприятиях партнеров, подготовить статьи для популярных онлайн-ресурсов, стать спонсором конкурсов в соцсетях и так далее.</i></p>
<b>Потребуется ли вам сотрудники</b>	<p><i>Выберите организационно-правовую форму вашего планируемого бизнеса: КФХ, ИП, самозанятый (плательщик налога на профессиональный доход)</i></p>
<b>Требования к сотрудникам</b>	<p><i>Подумайте и напишите, потребуются ли вам сотрудники в вашем деле?</i></p>
<b>Количество и должности сотрудников</b>	<p><i>Сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д.</i></p>
<b>8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН</b>	Заполняется в Excel (из п. 5)

<https://drive.google.com/file/d/14HD47tYv3yVjT-3-RfkDokCuiFlSvPMx/view?usp=sharing>

*В финансовом плане мы определяем источники финансирования деятельности, проводим оценку соотношения доходов и расходов финансовых ресурсов. Опишите все источники финансирования и доходы, а также все расходы – разовые, регулярные и периодические – с учетом производственного и организационного планов, плана продвижения.*

*Если вы рассчитываете на получение Социального контракта, то обязательно укажите, на что именно планируется потратить средства Социального контракта (с 2020 года сумма в Пермском крае составляет до 250 000 рублей)*

***Расчет необходимо делать на каждый месяц с учетом роста производства, продаж, с учетом рисков***

***Необходимо представить технико-экономическое обоснование необходимости приобретения оборудования и материалов***

## 9. ОЦЕНКА БИЗНЕСА

### Потенциальные возможности

SWOT-анализ: оценка рисков и конкурентоспособности продукта на рынке

*Составьте список сильных сторон вашего бизнеса. Например:*

- *Покупка онлайн в один клик*
- *Возможность самому сконструировать заказ*
- *Оригинальная продукция*
- *Высокое качество товара*
- *Широкий ассортимент*
- *Круглосуточная экспресс-доставка в тот же день*
- *Разработка мобильного приложения для привлечения аудитории*
- *Открытие физической точки продаж*
- *Расширение ассортимента за счет других оригинальных продуктов*
- *Формирование постоянной клиентуры, которой можно предлагать новые опции и*

*бонусные программы*

- *Потребители готовы использовать мобильные приложения для покупок, поэтому проект сможет привлечь дополнительный канал продаж*

## **Потенциальные угрозы**

*Составьте список слабых сторон вашего бизнеса. Например:*

- *Отсутствие опыта организации собственного производства*
  - *Отсутствие у проекта средств на разработку мобильного приложения*
  - *Конкурентный рынок*
  - *Потребители на первом этапе – только те, кто покупает в интернете*
  - *Усиление позиций конкурентов*
  - *Дополнительный госконтроль качества продукции*
  - *Ненадежный производитель и угроза раскрытия рецепта конкурентам*
  - *Неблагоприятная экономическая ситуация в городе, бюрократия*
- Изучая потенциальные угрозы, продумайте и напишите возможности их устранения и / или перевода в сильные стороны*

## **10. МОИ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ДЛЯ ВЫБРАННОЙ МНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:**

**Я умею**

*Перечислите, что вы умеете и что вам пригодится в выбранной деятельности. Например: умею анализировать финансовые показатели, составить эффективную систему управления финансами, в результате чего, компания может уменьшить затраты до 30%*

**У меня хорошо получается**

*Перечислите, что у вас хорошо получается из того, что вам пригодится в выбранной*

**11. МОИ СЛАБЫЕ  
СТОРОНЫ ДЛЯ ДАННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*деятельности*

*Подумайте и напишите ваши слабые  
стороны*

**12. НАПРАВЛЕНИЯ  
САМОРАЗВИТИЯ**

*Подумайте и напишите, что, какие ваши  
качества вам необходимо усилить для ведения  
собственного дела.*

**13. ПОЛУЧЕНИЕ  
ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ  
В ВИДЕ  
СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТ  
А ПОМОЖЕТ МНЕ:**

*Опишите, что изменится в вашей жизни  
после получения социального контракта -  
постарайтесь, как можно более конкретно  
ответить на вопрос: «Что и как изменится в  
моей жизни и жизни моей семьи?» (напишите  
небольшое эссе, не менее 1000 знаков)*

**СНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ\***

Таблица 1

<b>Первоначальные расходы</b>					
№ п/п	Наименование статьи затрат	Количество, шт.	Цена, руб.	Стоимость, руб.	
				За счет социального контракта	За счет собственных средств
<b>ИТОГО</b>					

\*формируются из таблицы Excel

**Бюджет ежемесячных операционных расходов\***

Таблица 2

№ п/п	Наименование статьи затрат	Стоимость, руб.
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
<b>Итого</b>		
9	Непредвиденные 5%	
<b>ИТОГО</b>		

\*Регулярные ежемесячные расходы

### Переменные затраты

Таблица 3

№ п/п	Наименование статьи затрат	Параметр расчета	Количество клиентов	Средняя стоимость 1 материала, руб.
1				
2				
3				
4				
<b>ИТОГО</b>				

### Расчет себестоимости \*

Таблица 4

№ п/п	Наименование статьи затрат	Вклад в себестоимость, руб.
1	Расходные материалы**	107
2	Индивидуальный набор	60
3	ФОТ мастера на 1 клиента***	300
<b>ИТОГО</b>		<b>467</b>

*\*Пример*

*\*\*Итоговую сумму табл.3 делим на среднее количество клиентов в месяц*

*\*\*\*Оплата труда мастера за обслуживание 1 клиента*

## Технико-экономическое обоснование\*

Таблица 5

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование оборудования / материалов</b>	<b>Марка приобретаемого оборудования / материалов</b>	<b>Ссылка на приобретаемое оборудование / материалы в интернет-магазине / на сайте поставщика</b>	<b>Стоимость за единицу</b>	<b>Количество единиц</b>	<b>Обоснование необходимости приобретения оборудования / материалов данной марки, количества</b>

\*Оборудования, материалы, имущество (помещение) из табл.1, 2, 3.

**І. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КРИТЕРИЯМ ОЦЕНКИ  
ЗАЯВЛЕНИЯ ОБ ОКАЗАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ  
НА ОСНОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА ПО МЕРОПРИЯТИЮ  
«ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»  
В ПЕРМСКОМ КРАЕ**

1. Рекомендуется проводить защиту бизнес-планов заявителей на получение государственной социальной помощи на основании социального контракта по направлению «Индивидуальная предпринимательская деятельность» в присутствии экспертной комиссий в составе не менее 3 человек. Защиту рекомендуется проводить лично, при невозможности – воспользовавшись электронными средствами связи, либо предоставить иным образом заявителю ответить на вопросы экспертов.

2. Рекомендуется включить в состав экспертной комиссии по рассмотрению заявлений на оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта по направлению «Индивидуальная предпринимательская деятельность», по возможности, представителей, из числа профильных сотрудников:

- Инспекций федеральной налоговой службы (отдел учета и работы с налогоплательщиками);
- Территориальных отделов ГКУ ЦЗН Пермского края;
- Центра поддержки предпринимательства в Пермском крае;
- Корпорации развития МСП Пермского края (Центр «Мой бизнес»);
- Представителей бизнес-сообщества;
- Представителей общественности (некоммерческих организаций).

3. При формировании комиссии рекомендуется учитывать, что эксперт не вправе оценивать заявку в случае, если имеются обстоятельства, дающие основание полагать, что эксперт лично, прямо или косвенно заинтересован в результатах рассмотрения соответствующей заявки.

4. Эксперт не вправе обсуждать, передавать, использовать сведения, полученные в ходе защиты заявки с третьими лицами или для собственной выгоды без согласия заявителя.

5. При оценке заявки эксперт оценивает бизнес-план, при необходимости, для получения дополнительных сведений – форму подготовки бизнес-плана.

6. Эксперт оценивает заявку по 8 критериям, присваивая каждому из них от 0 до 10 баллов (целым числом). Оценка сопровождается обосновывающим её комментарием. Общая оценка эксперта рассчитывается как сумма баллов, присвоенных заявке по каждому критерию.



7. По результатам оценки эксперт дает общий комментарий по заявке, в котором дает рекомендации по поддержке и / или доработке проекта, обоснованном отказе в поддержке.

8. Рекомендуемый подход к определению оценки по критериям оценки заявок:

Диапазон баллов	Примерное содержание оценки
9-10	<b>Оценка «отлично»</b> Критерий оценки выражен безупречно. У эксперта отсутствуют замечания
6-8	<b>Оценка «хорошо»</b> В целом критерий выражен очень хорошо, но есть некоторые недостатки, не оказывающие серьёзного влияния на общее качество представленного проекта
3-5	<b>Оценка «удовлетворительно»</b> Качество изложения информации по критерию недостаточно убедительно, имеет значительные пробелы или противоречива. Количество и серьёзность недостатков по критерию не позволяют эксперту поставить более высокую оценку
0-2	<b>Оценка «неудовлетворительно»</b> Информация по критерию отсутствует, представлена общими фразами или крайне некачественно, с ошибками. Количество и серьёзность недостатков по критерию свидетельствуют о высоких рисках реализации проекта

9. Проект рекомендуется к поддержке, если сумма набранных баллов по результатам оценки равна или превышает **65 баллов**.

## II. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-ПЛАНА И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЮ

**1. Соответствие видов деятельности и условий реализации проекта,** предусмотренных бизнес-планом проекта, видам деятельности и требованиям при предоставлении государственной социальной помощи на основании социального контракта по направлению «Индивидуальная предпринимательская деятельность» в Пермском крае.

<b>9-10</b>	<p>Бизнес-план полностью удовлетворяет следующим требованиям и предусматривает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- реализацию проекта заявителем в качестве ИП, КФХ, самозанятого гражданина (с применением налогового режима «налог на профессиональный доход»);</li> <li>- официальную регистрацию ИП, КФХ, самозанятого гражданина;</li> <li>- осуществление деятельности ИП, КФХ, самозанятости в течение 12 месяцев со дня регистрации;</li> <li>- развитие предпринимательской деятельности заявителя путем приобретения основных средств для осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности, ведения КФХ или организации самозанятости.</li> </ul>
<b>6-8</b>	<p>Бизнес-план удовлетворяет большей части требований, некоторые из них не представлены в бизнес-плане, но могут быть соблюдены заявителем без внесения значительных изменений.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>3-5</b>	<p>Бизнес-план частично удовлетворяет заявленным требованиям, при этом для соблюдения всех требований, необходима доработка разделов бизнес-плана</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>0-2</b>	<p>Бизнес-план не удовлетворяет более чем 50% требованиям, для соблюдения всех требований необходима существенная доработка проекта.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>

**2. Основные характеристики производимых заявителей товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), предусмотренных бизнес-планом проекта; сравнение их с имеющимися аналогами.**

<b>9-10</b>	<p>Заявитель подробно представил информацию о всех видах производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), предусмотренных бизнес-планом проекта, в частности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- перечень производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг);</li> <li>- характеристики предлагаемых производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг): внешние, технические характеристики.</li> <li>- сравнительная характеристика предлагаемого заявителем продукта с имеющимися аналогами подробная, заявитель четко представляет, чем отличается его продукт от уже имеющегося.</li> </ul>
<b>6-8</b>	<p>Заявитель представил информацию о видах производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), предусмотренных бизнес-планом проекта, но без значительных подробностей, либо не весь перечень.</p> <p>Заявитель представил перечень имеющихся аналогов его продукта, но без подробностей, либо показал недостаточное знание аналогов и их характеристик для сравнения.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>3-5</b>	<p>Заявитель представил неполный перечень видов производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), не указал характеристики, либо представил не полный перечень характеристик, что показывает недостаточное знание продукта.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>0-2</b>	<p>Заявитель представил общее описание видов производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), без детализации.</p> <p>Заявитель не знаком с аналогами, имеющимися на рынке, не знает их характеристик, не представил сравнительный анализ.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>

### 3. Уровень проработки коммерческой выполнимости проекта (маркетинговой стратегии)

<p><b>9-10</b></p>	<p>В бизнес-плане приведен детальный анализ коммерческой выполнимости проекта, а именно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализ рынка сбыта;</li> <li>- анализ конкурентной среды (конкурентных преимуществ);</li> <li>- механизм продвижения производимых заявителем товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), предусмотренных бизнес-планом проекта;</li> </ul> <p>Представленный бизнес-план дает четкие ответы на вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Сможет ли заявитель продать продукт (услугу), являющуюся результатом реализации проекта?</li> <li>- Сможет ли предприятие получить от реализации продукта (услуги) достаточный объем прибыли, оправдывающий проект?</li> </ul>
<p><b>6-8</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- В бизнес-плане приведен анализ коммерческой выполнимости проекта, включая анализ рынков сбыта, конкурентных преимуществ, представлен механизм продвижения производимых товаров / услуг, но информация представлена в недостаточно полном объеме;</li> <li>- замечания имеются, но они недостаточно существенные и не влияют в целом на реализуемость бизнес-плана проекта;</li> <li>- замечания могут быть устранены при незначительной коррекции плана.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<p><b>3-5</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- В бизнес-плане приведен анализ коммерческой выполнимости проекта, но не в полном объеме;</li> <li>- приведенные данные недостаточны для реалистичности оценки коммерческой выполнимости проекта;</li> <li>- имеются существенные замечания, которые влияют на коммерческую выполнимость проекта (заявитель сделал неверные выводы из анализа параметров, влияющих на реализуемость);</li> <li>- для устранения замечаний требуется существенная доработка бизнес-плана.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие</p>

	поставить более высокую оценку.
<b>0-2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- В бизнес-плане отсутствует информация для оценки коммерческой выполнимости проекта;</li> <li>- информация, представленная в бизнес-плане, не соответствует действительности;</li> <li>- заявитель не ориентируется в оценку коммерческой выполнимости своего проекта.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>

#### **4. Опыт и квалификация заявителя в направлении деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта**

<b>9-10</b>	<p>Заявитель в полной мере представил и может подтвердить информацию о наличии опыта и квалификации, которые соответствуют направлению деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта. Представленная информация удовлетворяет не менее чем 3 условиям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- заявитель имеет профильное образование, соответствующее планируемому направлению деятельности;</li> <li>- заявитель имеет опыт работы, соответствующий планируемому направлению деятельности;</li> <li>- у заявителя имеется опыт работы на управляющих должностях;</li> <li>- заявитель представил информацию о наличии навыков, способствующих достижению запланированных бизнес-планом результатов.</li> </ul>
<b>6-8</b>	<p>Заявитель представил и может подтвердить информацию о наличии опыта и квалификации, которые соответствуют направлению деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- опыт, навыки и квалификация заявителя в основном соответствуют направлению деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта;</li> <li>- некоторую информацию невозможно подтвердить документально;</li> <li>- у экспертов имеются замечания к представленной информации, замечания могут быть устранены при незначительной коррекции бизнес-плана.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие</p>

	поставить более высокую оценку.
<b>3-5</b>	<p>Заявитель не в полной мере представил и может подтвердить информацию о наличии опыта и квалификации, которые соответствуют направлению деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- представленные опыт, навыки и/ или квалификация не соответствуют направлению деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта;</li> <li>- представленную информацию невозможно подтвердить документально;</li> <li>- для устранения замечаний экспертов требуется существенная доработка бизнес-плана.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>0-2</b>	<p>Заявитель не представил информацию о наличии профильного образования, опыта или навыков, которые могут способствовать достижению заявленных результатов.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>

### **5. Степень финансовой устойчивости проекта, предусмотренного бизнес-планом**

<b>9-10</b>	<p>Заявитель представил информацию, исходя из которой можно однозначно судить о финансовой устойчивости проекта, предусмотренного бизнес-планом.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- заявитель представил финансовый план, в котором учтены все возможные расходы, необходимые для реализации проекта;</li> <li>- финансовый план содержит информацию обо всех возможных источниках софинансирования, эти источники обоснованы и реалистичны;</li> <li>- исполнение финансового плана не вызовет затруднений при реализации проекта.</li> </ul>
<b>6-8</b>	<p>Заявитель представил информацию, исходя из которой можно судить о финансовой устойчивости проекта, предусмотренного бизнес-планом.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- в бизнес-плане учтены не все возможные расходы (неучтенные расходы незначительны и не имеют существенной значимости);</li> <li>- финансовый план содержит неполную информацию о</li> </ul>

	<p>возможных источниках софинансирования (неучтенные источники не оказывают существенного влияния на общую реализуемость проекта при данных условиях, и / или могут усилить, но не ослабить проект);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- замечания эксперта могут быть устранены при небольшой доработке бизнес-плана.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>3-5</b>	<p>Финансовый план не в полной мере обеспечивает финансовую устойчивость проекта, предусмотренного бизнес-планом.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- в бизнес-плане учтены не все возможные расходы (неучтенные расходы имеют существенную значимость, но их объем составляет не более 30% от общего числа);</li> <li>- финансовый план содержит неполную информацию о возможных источниках софинансирования (неучтенные источники оказывают существенное влияние на общую реализуемость проекта при данных условиях, и / или могут ослабить проект);</li> <li>- для устранения замечаний эксперта требуется существенная доработка бизнес-плана.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>0-2</b>	<p>Представленный заявителем бизнес-план не содержит финансового плана, либо представленный финансовый план не обеспечивает устойчивость проекта, предусмотренного бизнес-планом.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- объем неучтенных расходов составляет более 35% от общего числа запланированных расходов;</li> <li>- предусмотренные источники финансирования / софинансирования не покрывают запланированные расходы, либо их использование (получение) невозможно при заданных условиях;</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>

## 6. Срок окупаемости проекта, предусмотренного бизнес-планом

<b>9-10</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Бизнес-план содержит информацию о сроке окупаемости проекта;</li> <li>- срок окупаемости обоснован расчетами;</li> <li>- срок окупаемости проекта находится в пределах не более 6 месяцев с начала реализации социального контракта.</li> </ul>
<b>6-8</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Бизнес-план содержит информацию о сроке окупаемости проекта, но он не в полной мере обоснован расчетами, либо расчеты содержат несущественные ошибки;</li> <li>- срок окупаемости проекта находится в пределах 6-8 месяцев с начала реализации социального контракта;</li> <li>- для устранения замечаний эксперта необходимы несущественные доработки;</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>3-5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Бизнес-план содержит информацию о сроке окупаемости проекта, но он не обоснован расчетами, либо расчеты содержат существенные ошибки;</li> <li>- срок окупаемости проекта находится в пределах 8-12 месяцев с начала реализации социального контракта;</li> <li>- для устранения замечаний эксперта требуется существенная доработка.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>0-2</b>	<p>Бизнес-план не содержит информацию о сроке окупаемости проекта, либо он не обоснован расчетами.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>

## 7. Оценка рисков

<b>9-10</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Заявитель в полной мере представил информацию об оценке рисков реализации своего проекта, включая: производственный (невыполнение обязательств перед заказчиком), финансовый (невыполнение финансовых обязательств в рамках договора по реализации социального контракта), рыночный (общее положение в регионе, стране).</li> <li>- Заявитель предусмотрел действия для устранения рисков и эти действия оправданы и доказаны.</li> </ul>
<b>6-8</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Заявитель не в полной мере представил информацию об</li> </ul>



	<p>оценке рисков реализации своего проекта, не представленные риски не имеют существенного значения для реализации проекта.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Заявитель не в полной мере предусмотрел действия для устранения рисков, либо эти действия не полностью оправданы и / или доказаны, либо непредусмотренные действия не имеют существенного значения для реализации проекта;</li> <li>- замечания эксперта могут быть устранены путем несущественных доработок.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>3-5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Заявитель недостаточно проработал раздел и учел недостаточное количество рисков, которые могут существенно повлиять на реализуемость проекта;</li> <li>- Заявитель не в полной мере предусмотрел действия для устранения рисков, либо эти действия не полностью оправданы и / или доказаны, и они имеют существенное влияние на возможность реализации проекта;</li> <li>- для устранения замечаний эксперта требуются существенные доработки.</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<b>0-2</b>	<p>Заявитель не представил информацию об оценке и возможном устранении рисков, либо информация представлена общими фразами и носит поверхностный характер.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>

**8. Достижение положительного социально-экономического эффекта, связанного с реализацией проекта, предусмотренного бизнес-планом**

<p><b>9-10</b></p>	<p>Заявитель представил достоверную и доказанную информацию о достижении следующих показателей в результате реализации проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- семья заявителя (заявитель – одиноко проживающий гражданин) к окончанию срока реализации социального контракта и в течение не менее 1 года после окончания срока его реализации вышла из трудной жизненной ситуации (не имеет статуса малоимущей семьи);</li> <li>- в рамках реализации социального контракта заявитель создает дополнительно не менее 2 рабочих мест.</li> </ul>
<p><b>6-8</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Заявитель представил информацию о выходе из трудной жизненной ситуации (малоимущности) в результате реализации социального контракта, а также сохранении доходов в течение не менее 1 года после срока его реализации, но информация не в полной мере обоснована и подтверждена расчетами, при этом для устранения замечаний эксперта требуются незначительные доработки;</li> <li>- в рамках реализации социального контракта заявитель создает дополнительно не менее 1 рабочего места, либо такая возможность существует в течение срока реализации социального контракта (не применяется для самозанятого гражданина, использующего налоговый режим «налог на профессиональный доход»).</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
<p><b>3-5</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Информация о возможности выхода семьи (заявителя) из трудной жизненной ситуации (малоимущности) в результате реализации социального контракта представлена не в полном объеме и/ или не подтверждена расчетами, при этом для устранения замечаний требуется значительная доработка;</li> <li>- в рамках реализации социального контракта заявитель не создает рабочие места, но такая возможность существует после реализации социального контракта. (не применяется для самозанятого гражданина, использующего налоговый режим «налог на профессиональный доход»);</li> </ul> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>

<b>0-2</b>	<p>Заявитель не представил информацию о возможности выхода из трудной жизненной ситуации (малоимущности) посредством реализации социального контракта.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p>
------------	--

**«Пример плана развития личного подсобного хозяйства»**

## **ПЛАН РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО ХОЗЯЙСТВА**

*Выращивание клубники на продажу*

## **1. Резюме бизнес-плана**

Организатор собственного бизнеса:

*Выращивание клубники на продажу*

**Начало реализации проекта - с 1 июня 2020 г.**

**Объем финансирования бизнес-плана – 250000 руб.**

**Источники финансирования:**

**Финансовая помощь из областного бюджета – 250000 руб.**

**Срок выхода на безубыточную деятельность – июнь 2021 года**

**Срок полной окупаемости проекта – 1 год**

**Продолжительность реализации проекта – без ограничения срока.**

## **2. Описание деятельности, направленной на реализацию бизнес-плана**

Объектом данного бизнес-плана является выращивание клубники в поселке Новое Петелино Чаплыгинского района. Целями бизнес-плана являются получение прибыли от реализации выращенной клубники и улучшение качества предлагаемой продукции.

Клубника – это вкусная, сочная и популярная ягода, употребляемая в сыром виде или используемая для приготовления варенья, тортов или иных блюд. Клубника – богатейший источник таких питательных веществ как витамины А, В, С, Е и минералы (калий, фосфор, кальций, магний, кальций, железо, йод, марганец). Помимо этого, ягода содержит целый набор непитательных биологически активных составляющих (фенольные соединения), которые вместе оказывают синергетическое действие на организм, укрепляя здоровье и предотвращая развитие различных заболеваний. Она выступает в качестве олицетворения лета и радости, солнца и легкости. Пользуется спросом не только у детей, но и у взрослых, поэтому она всегда востребована.

В России доля производства клубники составляет примерно 70% от всех производимых ягод, даже несмотря на то, что выращивать ее приходится в не совсем благоприятных климатических условиях. Всего в год на территории нашей страны производится порядка 200 тысяч тонн садовой земляники (коммерческое название клубники), из которых на долю частных и фермерских

хозяйств приходится порядка 80%. Остальная часть выращивается на полях и тепличных комплексах, так называемых агрохолдингов.

Данный бизнес-план предполагает выращивание клубники как в открытом, так и закрытом грунте. Рядом с открытыми грядками будут размещены теплицы. Для успешного выращивания клубники подойдут конструкции из сотового поликарбоната на металлическом каркасе. Возведение такой конструкции стоит недешево, но капитальная неразборная теплица будет служить несколько лет и не потребует ремонта. Планируется построить 5 теплиц 3х20 метров.

Исходя из этого, приобретение материалов для постройки пяти теплиц представляется перспективным для выращивания клубники высокого качества.

Задачами проекта являются:

1. Организовать выращивание и сбыт качественной продукции;
2. Нарботать постоянную клиентскую базу покупателей;
3. Обеспечить инициатору проекта занятость и стабильную заработную плату.

<b>Сильные стороны проекта:</b>	<b>Слабые стороны проекта:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• относительно постоянный спрос на ягоды клубники со стороны частных и корпоративных клиентов</li> <li>• большой выбор каналов продаж и поставок продукции;</li> <li>• быстрая адаптация к быстро меняющемуся рынку плодовой — ягодной продукции</li> <li>• индивидуальный подход к запросам клиентов по ассортименту и объему поставок клубники.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• конкуренция со стороны импортных поставщиков ягод, прежде всего из Турции, Туниса, Марокко и Колумбии и др.</li> <li>• некачественная работа персонала</li> <li>• риски частого повреждения и выхода из строя оборудования</li> <li>• риски, связанные с болезнью растений.</li> </ul>
<b>Возможности проекта:</b>	<b>Угрозы проекта:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• расширения бизнеса за счет увеличения площади тепличного хозяйства</li> <li>• возможность работы с государственными и муниципальными поставщиками — потребителями;</li> <li>• возможность создания сопутствующих видов бизнеса по переработке ягод клубники — консервация, изготовление джемов, соков.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• высокая конкуренция на рынке плодовой — ягодной продукции, особенно со стороны агрохолдингов и компаний-импортеров клубники;</li> <li>• Повышение цен на удобрения и рассаду на внутреннем рынке</li> <li>• Повышение арендной платы / расторжение договора аренды;</li> <li>• Снижение покупательной способности коммерческого сектора и снижение спроса на продукцию клубничной фермы со стороны продуктового ритейла, магазинов, рынков.</li> </ul>

### **3. Количество лиц, являющихся получателями продукции, услуг, работ в результате исполнения мероприятий, предусмотренных бизнес-планом**

Деятельность ФИО предполагает охватить территорию с населением 30,2 тыс. человек (из них 11,8 тыс. чел в г. Чаплыгине).

Основными потребителями продукции являются жители и гости Чаплыгинского и близлежащих районов.

Развитая транспортная инфраструктура Чаплыгинского района и удобное расположение личных подсобных хозяйств в Чаплыгинском районе позволит наладить сбыт продукции в соседних регионах.

### **4. Организационный план**

Организационно – правовая форма предприятия – индивидуальный предприниматель, деятельность которого осуществляется без применения наемного труда.

Индивидуальный предприниматель осуществляет свою деятельность исключительно за свой счет и единолично принимает решения. Основными преимуществами данной организационно правовой формы является:

- оперативность реагирования при изменении конъюнктуры;
- ответственность за свои поступки предприниматель несет сам;
- свобода в принятии решений.

Проект будет реализовываться в два этапа:

1 этап – подготовительный период;

2,3 этап – период реализации проекта.

Первый этап:

Приобретение необходимых основных средств и оборудования, установка теплицы.

Второй этап:

Выращивание и сбор урожая.

Третий этап:

Реализация продукции населению.

Для реализации проекта в собственности у ФИО. имеется земельный участок, находящийся по адресу: \_\_\_\_\_

**Смета затрат на приобретение оборудования и материалов  
для реализации проекта**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование приобретаемой техники, оборудования и т.п.</b>	<b>Сум ма, руб.</b>
1.	Профиль 20х30	5400 0
2.	Арматура	1400 0
3.	Поликарбонат	1550 00
4.	Саморезы	2500
5.	Ящики картонные	5000
6.	Мотопомпа	1500 0
7.	Доставка	4500
<b>ИТОГО</b>		<b>2500 00</b>

Из представленной таблицы видно, что затраты на приобретение необходимого оборудования и материалов составят 250 000 руб.

### 5. Финансовый план

Финансовый план составлен на два года. Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода период исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные этапы, каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств.

На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

В закрытый грунт планируется посадить клубнику в количестве 2000 шт. С 1 куста можно собрать 300 гр. ягод. В открытый грунт планируется посадить клубнику в количестве 3000 шт. С 1 куста можно собрать 200 гр. ягод. Период реализации ягод с мая по октябрь.



**Основные финансовые показатели**  
**Планируемая выручка от реализации продукции.**

<b>Наименование</b>	<b>Цена, руб. за кг.</b>	<b>2020г. валовый сбор, кг.</b>	<b>2021г. валовый сбор, кг.</b>	<b>2020г. Выручка, руб.</b>	<b>2021г. Выручка, руб.</b>
Клубника из закрытого грунта	300	600	600	180000	180000
Клубника из открытого грунта	300	-	600	-	180000
<b>Итого</b>	-	-	-	<b>180000</b>	<b>360000</b>

Исходя из представленного расчета видно, что выручка от реализации в 2020 году составит 180000 руб., а в 2021 г. – 360000 руб.

**Калькуляция себестоимости**

Формирование себестоимости продукции включает в себя расчет постоянных и переменных затрат, связанных с производством и продажей продукции овощеводства.

**Переменные затраты по проекту**

<b>Наименование затрат</b>	<b>2020г.</b>	<b>2021г.</b>
Коммунальные расходы	15000	30000
Покупка семян, удобрений	5000	10000
<b>Итого затрат</b>	<b>20000</b>	<b>40000</b>

Переменные затраты по проекту в 2020 г. составят 20000 руб., в 2021 г. – 40000 руб.

**Постоянные затраты по проекту**

<b>Постоянные затраты</b>	<b>2020г.</b>	<b>2021г.</b>
Отчисления в СФР	20000	44000
<b>Итого затрат</b>	<b>20000</b>	<b>44000</b>

Постоянные затраты по проекту в 2020 г. составят 20000 руб., в 2021 г. – 44000 руб.

Полная себестоимость продуктов овощеводства формируется как сумма постоянных и переменных затрат.

### Полная себестоимость продукции овощеводства

Наименование	2020 год Всего, руб.	2021 год Всего, руб.
Переменные затраты	20000	40000
Постоянные затраты	20000	44000
<b>Итого</b>	<b>40000</b>	<b>84000</b>

Полная себестоимость ягодной продукции в 2020 году составит 40000 руб., в 2021 г. – 84000 руб.

### 6. Формирование денежного потока

Валютой настоящего проекта является российский рубль. Расчет ведется в текущих ценах. Итоговые показатели представлены в рублях.

Горизонт планирования проекта от момента начала принят равным 2 годам. ФИО будет применять специальный режим налогообложения – единый сельскохозяйственный налог (доходы – расходы \*6%). Порядок уплаты налога регулируется гл. 26.1. части второй Налогового кодекса Российской Федерации. Расчет денежного потока по проекту представлен в таблице.

#### Расчет денежного потока по проекту

Поступление средств	2020 год руб.	2021 год руб.
1. Выручка от оказания услуг	<b>180000</b>	<b>360000</b>
2. Финансовая помощь из областного бюджета	250000	-
<b>ВСЕГО ПРИХОД</b>	<b>430000</b>	<b>360000</b>
<b>РАСХОДЫ ПО ПРОЕКТУ</b>	-	-
1. Капиталовложения	250000	-
2. Постоянные издержки	20000	40000
3. Переменные издержки	20000	44000
<b>ВСЕГО РАСХОДОВ</b>	<b>290000</b>	<b>84000</b>
<b>ПРИБЫЛЬ</b>	<b>140000</b>	<b>276000</b>
ЕСХН (6%)	8000	16000
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ</b>	<b>132000</b>	<b>260000</b>

## 7. Риски и гарантии

Коммерческая деятельность связана с довольно существенным риском. Риск предпринимателя количественно характеризуется субъективной оценкой вероятности получения максимального и планируемого дохода от вложения средств. Минимизация этого риска – одна из задач планирования. Рассмотрим основные возможности риска:

### Риски и мероприятия по минимизации

<b>Возможные риски</b>	<b>Влияние на ожидаемую прибыль</b>	<b>Меры по снижению влияния риска</b>
1. Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижением цен конкурентами	Уменьшение дохода	Постоянная работа с клиентами, совершенствование товара, гибкая ценовая политика, повышение качественных параметров продукции
2. Заболеваемость растений	Увеличение текущих затрат	Профилактика заболеваний
3. Природно-климатические риски (пожар, засуха, наводнение, неурожайность)	Уменьшение дохода	Подготовка к возможным изменениям.
4. Производственные риски	Снижение доходности	Четкое календарное планирование работ, лучшая организация проводимых работ
5. Финансовый риск	Снижение дохода	Основная мера по снижению риска заключается в разработке инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования

Проведенные исследования рынка показали, что потребительский спрос на ягодную продукцию сможет обеспечить высокий уровень рентабельности производства. Немаловажным фактором гарантии успеха данного проекта является достаточная емкость рынка.

Научно обоснованные условия содержания, профессиональный кадровый состав, хорошая оснащённость необходимым оборудованием, удобное расположение – являются безусловными факторами гарантии успешной реализации данного проекта.