

Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации

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

2022 год

Оглавление

| | |
|---|----|
| I.Общий обзор хода реализации государственной социальной помощи на основании социального контракта..... | 3 |
| II.Организация работы по привлечению и взаимодействию с гражданами при заключении социального контракта..... | 5 |
| III.Реализация мероприятия «поиск работы» | 9 |
| IV.Реализация мероприятия «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» | 11 |
| V.Реализация мероприятия «ведение личного подсобного хозяйства»..... | 15 |
| VI.Реализация мероприятия «осуществление иных мероприятий, направленных выход из трудной жизненной ситуации»..... | 18 |
| VII. Дистанционная работа с гражданами, заключившими социальный контракт..... | 23 |
| Приложения | |

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

1. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» одной из национальных целей определена цель «Сохранение населения, здоровье и благополучие людей». Одним из целевых показателей, характеризующим достижение данной цели, является снижение уровня бедности в два раза по сравнению с показателем 2017 года.

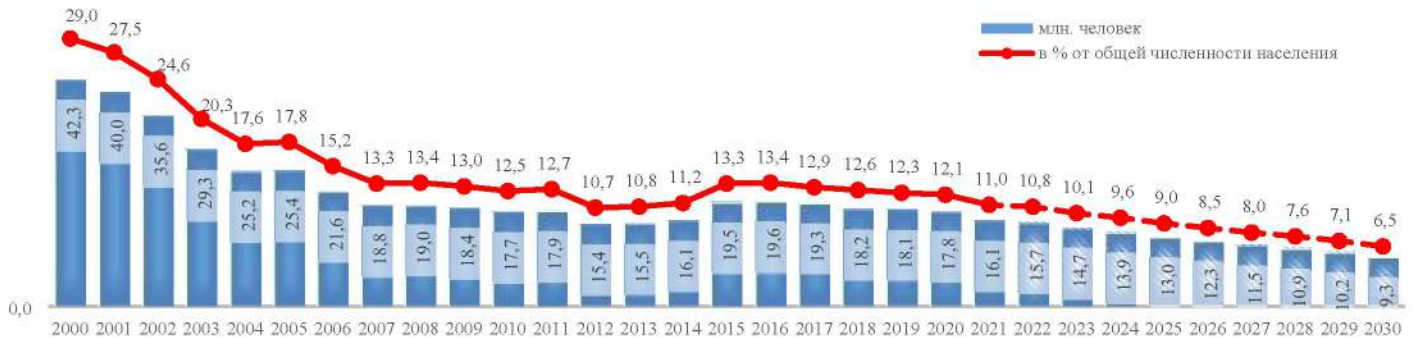


График 1. Динамика показателя «Уровень бедности»¹

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».

2. 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).

3. 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 мероприятиям²:

¹ Целевые значения показателя «Уровень бедности», утверждены в составе Единого плана по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 октября 2021 г. № 2765.

² Пункт 3 приложения 8(6) постановления Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 296 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан».

поиск работы;
 осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности;
 ведение личного подсобного хозяйства;
 осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации (далее – ТЖС).

В рамках указанных мероприятий (кроме ТЖС) возможно прохождение дополнительного обучения.

4. Приложением 8(6) постановления Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 296 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан» утверждены правила предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, направленных на оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта, которые предусматривают:

перечень обязательных для включения в программу социальной адаптации мероприятий;

максимальные размеры денежных выплат по основным мероприятиям социального контракта;

обязательства субъекта Российской Федерации в лице органа социальной защиты населения и обязательства гражданина в рамках социального контракта;

сроки заключения социального контракта;

направления расходования денежных средств;

корректное распределение численности получателей (граждане, с которыми социальный контракт заключен) государственной социальной помощи на основании социального контракта.

5. В 2021 году социальным контрактом охвачено более 981 тыс. граждан, заключено 282,1 тыс. социальных контрактов, из них по мероприятиям:

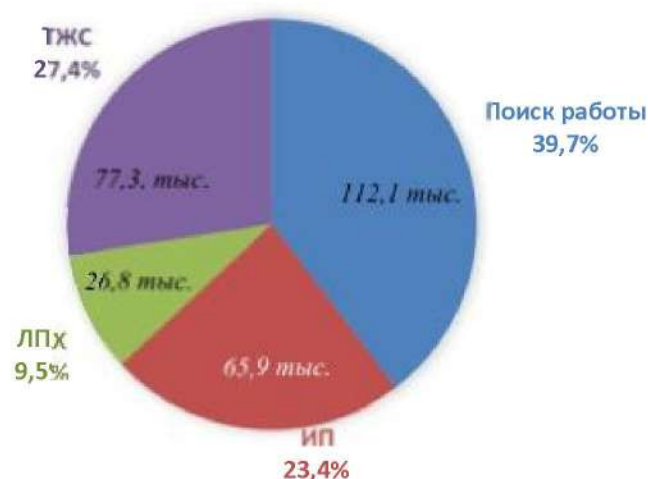


Диаграмма 1. Распределение социальных контрактов по мероприятиям по состоянию на 01.01.2022

Как показывает диаграмма 1 основное мероприятие «поиск работы» является самым востребованным. Это объясняется наличием отработанного механизма деятельности центров занятости населения, а также восстановлением рынка труда в 2021 году.

Следующим по востребованности является мероприятие ТЖС, так как оно направленно на удовлетворение оперативных потребностей граждан и не требует осуществления активных действий, направленных на повышение гражданином своего материального положения. Указанная особенность отличает данное основное мероприятие от остальных.

6. Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации был проведен подробный анализ опыта оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта.



График 2. Темпы роста охвата граждан, заключивших соцконтракт

Учитывая необходимость обеспечения темпов заключения социальных контрактов, а также темпов охвата граждан, заключивших социальный контракт Минтрудом России собраны лучшие практики оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта для их возможного применения на территории субъектов Российской Федерации.

II. Организация работы по привлечению и взаимодействию с гражданами при заключении социального контракта

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

Также субъектами Российской Федерации реализуются следующие 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, в которых распространяется такая продукция, являются: органы социальной защиты, центры занятости населения, МФЦ, отделения пенсионного фонда, отделения почты, подъезды жилых домов, розничные сети и т.д.

При этом необходимо предварительно проработать схему распространения печатной продукции: список конкретных локаций, утвердить норматив по ее распространению. Также 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 видеороликов³ на региональном телевидении, печать статей в региональных СМИ, радиоэфиры.

Видеоролики (статьи, радиоэфиры) могут носить как общий характер, объясняющий основную суть социального контракта, так и конкретные примеры семей, которые уже заключили социальный контракт и успешно его реализуют. В целях систематической работы в данном направлении необходимо составление медиа планов пресс-службами органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, реализующими полномочия в области социальной поддержки населения, совместно с представителями региональных СМИ;

в) информирование граждан через социальные сети и официальные мобильные интернет-ресурсы региона.

Посты в социальных сетях могут иметь 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, в которых уполномоченное лицо органа социальной защиты населения рассказывает о механизме социального контракта, а также отвечает на вопросы граждан.

Также используются следующие категории публикаций: посты, сторизы, прямые эфиры, рубрики «Вопрос-ответ» и «Цифра дня», видеоотзывы получателей, опросы, инфографика. Для проведения указанной работы используются социальные сети. Также отрабатывается негативная обратная связь: на комментарии и обращения пользователей подготавливаются компетентные ответы специалистов.

При этом одним из способов работы с интернет-аудиторией является создание чат-ботов в мессенджере «Telegram»⁴, это позволяет автоматизировать процесс работы с интернет-аудиторией. Схема построения чат-бота приведена в приложении № 2;

г) подомовой обход (на практике обход осуществляется в семье – при проведении межведомственных мероприятий, например, с целью контроля за положением детей, подготовки домовладений к отопительному сезону,

³ Ссылка: https://disk.yandex.ru/d/d8B6Y9_LW3ZoAA.

⁴ Ссылка: https://t.me/sockontraktkchr_bot.

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 по следующим направлениям:

основная суть и цель социального контракта;

мероприятия социального контракта;

категория граждан, которые могут претендовать на заключение социального контракта;

иные виды поддержки в рамках социального контракта (обучение, медицинское обследование, устройство ребенка в детский сад и т.д.).

По итогам каждого такого мероприятия ответственным сотрудникам собираются контакты заинтересованных граждан с целью дальнейшей работы с ними;

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 обеспечивают дополнительную подготовку сотрудников АО «Почта России» для обеспечения надлежащего информирования населения о мерах социальной защиты (поддержки).

В дальнейшем сотрудник АО «Почта России» при личном посещении исходя из жизненной ситуации гражданина информирует о мерах социальной защиты (поддержки) и порядке получения этих мер, в том числе путем распространения информационных материалов (к примеру, буклетов) и предоставления устных консультаций;

ж) также субъектам Российской Федерации рекомендуется при отказе гражданам по причине отсутствия доходов в расчетном периоде в назначении ежемесячной выплаты на детей от 3 до 7 лет включительно, ежемесячного пособия женщине, вставшей на учет в медицинской организации в ранние сроки беременности, и ежемесячного пособия на ребенка в возрасте от 8 до 17 лет, предлагать таким гражданам заключать социальный контракт и (или) информировать их о такой возможности в целях создания устойчивого источника дохода.

8. Для эффективной реализации комплекса мероприятий, направленных на повышение уровня информированности граждан, 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.

9. Рядом субъектов Российской Федерации (Новгородская область⁵, Липецкая область) разработаны мобильные приложения навигационного формата, в которых граждане имеют возможность узнать о возможных мерах поддержки, подобрать подходящую и направить заявку в режиме онлайн или получить информацию о том, куда возможно подать необходимые документы.

10. Также существуют альтернативные механизмы мотивации граждан к заключению социального контракта. Так, в Республике Татарстан нуждающимся семьям, имеющим в своем составе трудоспособных граждан, государственная социальная помощь предоставляется исключительно на основании социального контракта, то есть, через взятие на себя определенных обязательств.

11. В Белгородской области с целью оказания ранней помощи нуждающимся гражданам и перехода на проактивную систему организации помощи на основании социального контракта 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.

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

При выявлении в ходе мониторинга, поступлении информации или личном обращении гражданина, претендующего на оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта, куратором от органа социальной защиты населения устанавливается наличие права на получение помощи, определяется возможное направление социального контракта, а также необходимость участия специалистов отраслевых ведомств.

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

12. С целью создания комфортных условий для граждан, претендующих на заключение социального контракта, в Липецкой области внедрена система

⁵ Ссылка: <https://socialpassport.ru/podrobnaya-mery-podderzhki/78>.

«одной двери», в которой сосредоточены специалисты учреждения социальной защиты населения, центра занятости и служб экономики, где гражданин одновременно может не только подать заявление, но и пройти комплексное собеседование с целью составления максимально подходящей программы социальной адаптации.

13. Также 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 органу исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

III. Реализация мероприятия «поиск работы»

14. В рамках реализации мероприятия «поиск работы» субъектами Российской Федерации осуществляется заключение соглашений с работодателями из бюджетного и внебюджетного 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 эти 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.

Это позволяет гражданам гарантированно трудоустроиться и исполнить обязательства по социальному контракту.

15. В Республике Татарстан используется программный продукт «Реестр бедных⁶», где центры занятости населения имеют доступ для получения 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. Это позволяет осуществлять оперативный мониторинг реализации гражданином мероприятий программы социальной адаптации, а также оказывать оперативное содействие и консультирование таких граждан.

⁶ Ссылка: <https://disk.yandex.ru/i/YFW60KTfYmiNjQ>.

16. Для повышения эффективности реализации мероприятия социального контракта по поиску работы в ряде регионов разработан и нормативно закреплён бизнес-процесс. Это позволит, в том числе, снизить бюрократическую нагрузку органов социальной защиты.

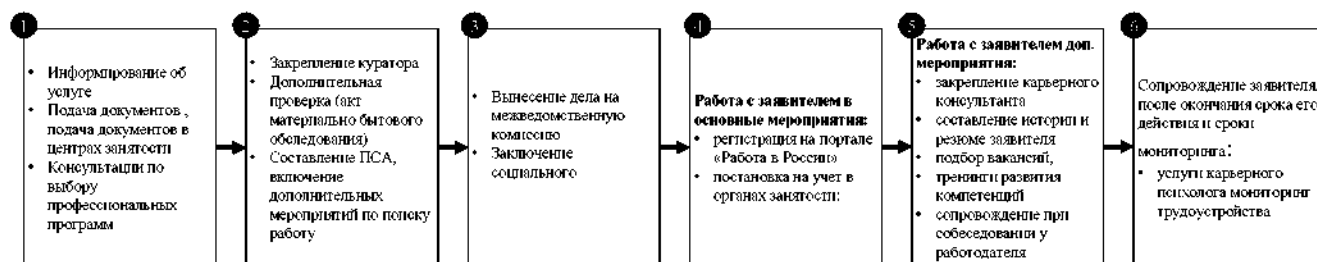


Рисунок 1. Схема реализации мероприятия «поиск работы», Липецкая область

17. При этом, если гражданин не определился с 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.

18. Также в рамках пилотного проекта по повышению уровня доходов семей с детьми в городе Москве реализация социального контракта была сконцентрирована на подборе работы для граждан.

При этом весь процесс работы с гражданином в рамках социального контракта осуществлялся на базе специализированных центров трудоустройства «Моя карьера» (центров занятости населения) с привлечением иных органов (департамента образования, департамента социальной защиты населения, службы психологической помощи и т.д.). Это позволило исключить дублирование мер поддержки осуществляемых через центры занятости населения и органы социальной защиты населения.

19. Дополнительными мерами по исключению дублирования мер поддержки осуществляемых через центры занятости населения и органы социальной защиты населения являются:

заключение соглашения между центрами занятости населения и органами социальной защиты населения, в рамках которого 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;

передача 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.

IV. Реализация мероприятия «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности»

20. 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, в Липецкой области разработаны 106 бизнес-концепций, из них в сфере сельского хозяйства – 45 и предоставление услуг – 61.

Разработан перечень содержащихся в бизнес-плане разделов:

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

Каждый бизнес-план может быть скорректирован сотрудниками поддержки малого и среднего предпринимательства «Мой бизнес» (далее – Центр) и муниципального бюджетного учреждения «Технопарк» исходя из потребностей заявителя. Также заявитель самостоятельно вправе скорректировать бизнес-план, при подготовке к межведомственной комиссии.

Зачастую корректировке заявителем подлежат следующие разделы:

- организационно-правовая форма бизнеса;
- система налогообложения;
- адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (аренда/ собственность);
- описание производимого товара (работ, услуг);
- потребность в персонале (количество, должность);
- перечень имеющегося оборудования/имущества для ведения бизнеса;
- перечень приобретаемых основных средств и материальных запасов с указанием количества, цены и наименования поставщика товара;
- перечень производимой продукции (работ, услуг) с указанием цены за единицу и объемов производства (предоставления услуги) в месяц, в год.

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

Дополнительно 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.

21. С целью повышения эффективности мероприятий в рамках осуществления предпринимательской деятельности между субъектами Российской Федерации и Центром в рамках проекта «Мой Бизнес⁷» осуществляется взаимодействие на основании заключенного соглашения.

Обязанности субъекта Российской Федерации:

- передача сведений о гражданах, обратившихся в центр занятости, и прошедших регистрацию в качестве ИП или самозанятого;
- передача сведений о гражданах, желающих заключить соцконтракт по направлению «ИП» и «ЛПХ»;
- направление граждан в Центр для получения консультаций;
- информирование граждан о возможности взаимодействия с Центром.

Обязанности Центра:

- участие в мероприятиях по информированию граждан о возможности взаимодействия с Центром;
- содействие в получении гражданами навыков и знаний, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности;
- консультирование граждан по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности;
- проведение индивидуальной работы с гражданами, заинтересованных в осуществлении индивидуальной предпринимательской деятельности (предоставление консультаций, содействие в подготовке бизнес-планов, регистрации в налоговых органах и т.д.).

В рамках социального контракта Центром оказывается помощь в:

- выборе рентабельного направления деятельности;

⁷ Ссылка: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/centers>.

оценке рынка сбыта произведенной продукции и услуг с целью извлечения прибыли в максимально возможном объеме;

составлении бизнес-планов, смет;

регистрации в личном кабинете центра «Мой бизнес», где гражданин может в режиме онлайн получить ответы на интересующие вопросы по ведению предпринимательской деятельности;

регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей и самозанятых;

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

содействие в создании сайтов, рекламных буклетов, раздаточных материалов;

помощь в работе с торговыми интернет-площадками;

получении грантов на базе Центра.

Также, например, в Липецком областном фонде поддержки МСП есть продукт – займ «Самозанятый», в рамках которого лица, заключившие социальный контракт на развитие предпринимательской деятельности или на развитие личного подсобного хозяйства с территориальными органами социальной защиты населения Липецкой области 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).

Таким образом в рамках социального контракта осуществляется «сшивка» с центрами «Мой Бизнес» по следующим направлениям:

обучение граждан навыкам предпринимательской деятельности;

консультирование граждан по вопросам ведения бизнеса;

содействие в осуществлении предпринимательской деятельности (составление бизнес-планов, смет, создание сайтов, рекламных буклетов, регистрация в налоговых органах, вывод на электронные торговые площадки, грантовая поддержка).

Также во исполнение положений постановления Правительства Российской Федерации от 27 января 2022 г. № 55 «О внесении изменений в приложение № 8(б) к государственной программе Российской Федерации «Социальная поддержка граждан», касающихся взаимодействия органов социальной защиты населения субъектов Российской Федерации и центров «Мой бизнес, 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 регионы письмом от 1 марта 2022 г. № 27-3/10/П-1209.

22. Также субъектами Российской Федерации заключаются соглашения с общественными организациями, корпорацией развития малого и среднего предпринимательства в части оказания всесторонней помощи гражданам, претендующим на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности в виде консультаций, обучающих курсов, составления бизнес-планов и др. Дополнительно осуществляется организация обратной связи с предпринимателями

и самозанятыми через общественного представителя Агентства стратегических инициатив по обсуждению проблемных вопросов в режиме реального времени.

Так, например, корпорацией развития малого и среднего предпринимательства запущен онлайн-сервис поддержки индивидуальных предпринимателей «Сервис 360»⁸, в котором можно получить консультацию и содействие по решению следующих вопросов в следующих сферах:

контрольная (надзорная) деятельность (вопросы по проверкам уполномоченных органов);

закупки (взаимодействие с поставщиками);

взаимодействие с микрофинансовыми организациями;

инфраструктура поддержки (федеральные и региональные меры поддержки предпринимателей);

институты развития (Корпорация МСП, Российский экспортный центр, Фонд «Сколково», РОСНАНО, Фонд развития промышленности и др.);

проблемы, связанные с COVID – ограничениями.

Заявления рассматриваются в срок не более 15 рабочих дней.

Регионами оказывается следующий комплекс мер по содействию гражданину в реализации произведенных товаров и услуг:

организация участия гражданина в ярмарочных мероприятиях, профильных выставках и «рынках выходного дня»;

заключение соглашений с крупными ритейлерами с целью размещения на их площадках произведенной гражданином продукции;

размещение рекламных роликов на телевизионных региональных каналах;

размещение рекламы на региональных радио-эфирах;

предоставление мест для размещения наружной рекламы.

Также Корпорацией МСП осуществляется обучение граждан сертифицированными тренерами. Обучения осуществляется по следующим образовательным программам и модулям⁹: «Азбука предпринимателя», «Школа предпринимательства», «Генерация бизнес-идеи», «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», «Мама-предприниматель», «Электронная коммерция», «Дополнительные меры поддержки субъектов МСП», «Самозанятость – инструкция по применению».

Тренинги проводятся на бесплатной основе во всех субъектах Российской Федерации.

⁸ Ссылка: <https://corpmsp.ru/360/>.

⁹ Ссылка: <https://corpmsp.ru/razvitie-konsultatsionnoy-infrastruktury/>.

Помимо этого, разработан портал Бизнес-навигатора МСП¹⁰, также портал МСП.РФ¹¹, на которых гражданин может получить комплекс бесплатных услуг по созданию и развитию собственного дела как в качестве индивидуального предпринимателя, так и в качестве самозанятого.

Указанные сервисы 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. Так же по каждой ниже предлагается список проверенных франшиз в разных ценовых категориях.

По результатам есть возможность скачать шаблон бизнес-плана и заполнить его на основе полученной из анализа информации.

Одновременно в рамках указанных порталов предусмотрена возможность регистрации на вышеуказанных образовательных программах, а также получить консультацию о льготных кредитных продуктах для предпринимателей.

Дополнительно центрами «Мой бизнес» проводится направление граждан, желающих заниматься предпринимательской деятельностью, но при этом не имеющих необходимых навыков, на цифровые образовательные платформы «Деловая среда¹²» и «Open Academy¹³», где бесплатно размещены образовательные курсы и материалы по развитию навыков предпринимательской деятельности.

23. При этом для повышения эффективности реализации данного мероприятия социальными контрактами субъектами Российской Федерации разрабатываются и нормативно закрепляются бизнес-процессы.

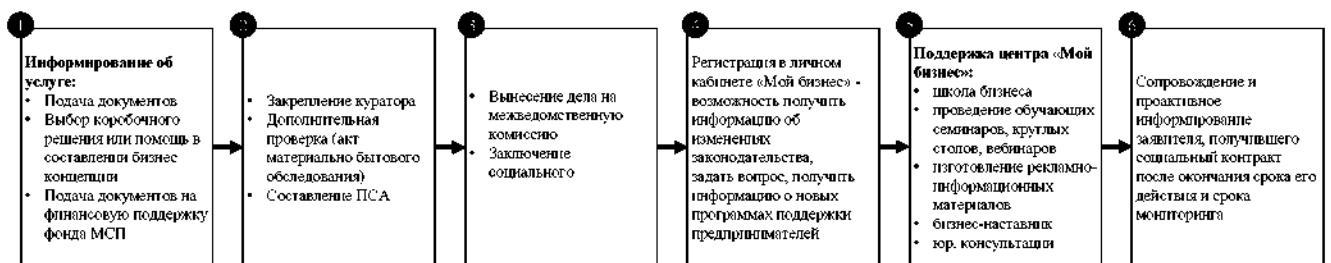


Рисунок 2. Схема реализации мероприятия «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности», Липецкая область

V. Реализация мероприятия «ведение личного подсобного хозяйства»

24. В рамках реализации мероприятия «ведение личного подсобного хозяйства» субъектами Российской Федерации осуществляется разработка и предоставление шаблонов планов развития личного подсобного хозяйства, включающих анализ сферы сельского хозяйства, план ведения хозяйства и смету расходов (приложение № 7).

25. Также при выборе направления социального контракта по ведению личного подсобного хозяйства специалистами в сфере экономики, а также

¹⁰ Ссылка: <https://smbn.ru/>.

¹¹ Ссылка: <https://xn--1lagf.xn--p1ai/>.

¹² Ссылка: <https://dasreda.ru/>.

¹³ Ссылка: <https://academyopen.ru/>.

специалистами в сфере развития сельского хозяйства проводится оценка плана развития 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.

26. При заключении социального контракта по ведению личного подсобного хозяйства гражданину оказывается содействие по поиску и 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 направлению «ведение личного подсобного хозяйства», гражданин подбирает сельскохозяйственное животное, данные о его владельце и номер бирки сообщается в управление агропромышленного комплекса муниципального образования. Полученные данные передаются на ветеринарную станцию, где по системе «Меркурий» проверяют достоверность представленных данных, сведения об эпизооцинии животного и наличие необходимых прививок. Только после уточнения всех данных о планируемом к приобретению животном, заключается договор о его купли-продажи. После совершения сделки на основании договора-купли продажи в системе «Меркурий» происходит транспортировка животного к месту ведения хозяйства гражданина.

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

разъясняются преимущества работы в кооперативе (производство продукции, сбыт, юридическая защита);

осуществляется ознакомление с Федеральным законом от 8 декабря 1995 г. № 193 «О сельскохозяйственной кооперации»;

разъясняются правила вступления в кооператив.

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

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

консолидируются контакты поставщиков, находящихся на территории муниципалитетов. Также осуществляется поиск поставщиков в сети «Интернет»;

указанная база контактов с приложением прайс-листов передается гражданам, с которыми заключен социальный контракт.

29. Также в рамках данного мероприятия социального контракта возможно взаимодействие с Центрами по аналогии с мероприятием «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» (см. пункт 19).

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

В каждом субъекте Российской Федерации (кроме г. Москва и г. Санкт-Петербург) созданы центры компетенций¹⁴ 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».

Также предусмотрены гранты начинающим фермерам (до 5 млн. руб.), гранты на развитие семейной фермы (до 30 млн. руб.) и на развитие материально-технической базы (до 70 млн. руб., не более 60% от суммы проекта).

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 программе стимулирования кредитования субъекта МСП по ставке до 8,5% годовых. В программах участвуют более 60 уполномоченных банков, в том числе АО «МСП Банк», АО «Россельхозбанк» и ПАО Сбербанк.

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 фин. моделью АО «МСП Банк» и может быть использовано при подаче документов для получения льготного финансирования.

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

¹⁴ Ссылка: <https://agro-coop.ru/nayti-centri-kompetencii>.

На сайте Корпорация МСП можно оставить заявку на рассмотрение субъекта МСП 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 мероприятия¹⁵, розничные продуктовые магазины¹⁶ или магазины системы Центросоюза Российской Федерации¹⁷ с указанием контактных данных.

31. При этом для повышения эффективности реализации мероприятия социального контракта «ведение личного подсобного хозяйства» субъектами Российской Федерации разрабатываются и нормативно закрепляются бизнес-процессы.

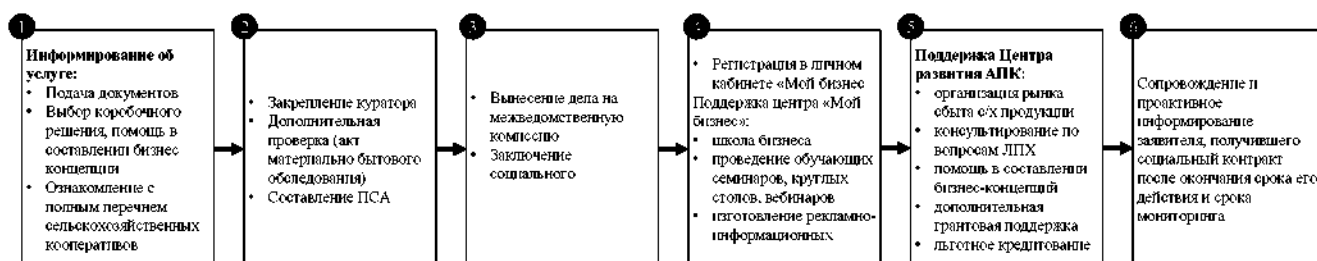


Рисунок 3. Схема реализации мероприятия «ведение личного подсобного хозяйства», Липецкая область

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

32. По мероприятию «осуществление иных мероприятий, направленных на выход из трудной жизненной ситуации» у субъектов Российской Федерации наблюдается избыток спроса, и, как следствие, нарушение доли социальных контрактов по указанному мероприятию не выше 30% от их общего количества.

Так в Республике Татарстан существует практика ограничения категорий граждан, имеющих право претендовать на заключения социального контракта по указанному мероприятию. Получателями социального контракта по данному направлению 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, признанные в установленном порядке инвалидами в соответствии с заключением федерального учреждения медико-социальной экспертизы, то есть взрослые инвалиды и дети-инвалиды, являющиеся близкими родственниками;

¹⁵ Ссылка: <https://navigator.smbn.ru/support/13/service/78>.

¹⁶ Ссылка: <https://navigator.smbn.ru/support/82/service/82>.

¹⁷ Ссылка: <https://navigator.smbn.ru/support/102/service/71>.

одиноким 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);

одиноким 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).

33. Это позволяет ограничить категорию потенциальных получателей и обеспечить исполнение условий правил предоставления субсидий. При этом для повышения эффективности реализации данного мероприятия социального контракта субъектами Российской Федерации разрабатываются и нормативно закрепляются бизнес-процессы.



Рисунок 4. Схема реализации мероприятия «осуществление иных мероприятий, направленных на выход из трудной жизненной ситуации», Липецкая область

34. 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 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 отношений¹⁸.

35. 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.

¹⁸ Проекты Новгородской области «Школа ответственного родителя», «Живи полной жизнью», «Мы вместе».

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

36. 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 программе¹⁹ «Семейный навигатор» или «Точка опоры» или «Семейный помощник». Данные проекты включаются в программу социальной адаптации.

37. 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 чём состоят личностные особенности членов семьи и т.д.

Основаниями для прохождения программы «Семейный навигатор» являются:

для несовершеннолетних граждан – наличие трудностей в социальной адаптации;

для совершеннолетних граждан – отсутствие работы и средств к существованию, наличие ребенка с трудностями в социальной адаптации.

Помощь семьям осуществляется в несколько этапов:

На первоначальном этапе работы после знакомства с семьёй 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.

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 программах описан подробный план встреч с семьёй 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.

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

¹⁹ Приказ Минсоцзащиты Алтайского края от 16 октября 2020 г. № 27/Пр/336.

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.

Проблемы и потребности целевых групп, на которые направлены мероприятия программы «Семейный навигатор», связаны, прежде всего с:

недостатком знаний и навыков по ведению домашнего хозяйства, планированию семейного бюджета, отсутствием финансовой грамотности;

трудностями в обращении за поддержкой в помогающие организации социальной сферы, маргинальная позиция во взаимодействии со специалистами социальных служб (сопротивление, склонность к манипуляции, социальное изживенчество и др.);

отсутствием положительного опыта решения проблем в жизни семьи самостоятельно;

низкой стрессоустойчивостью, использованием неконструктивных копинг-стратегий (стратегия адаптации к стрессу);

низкой родительской компетентностью в организации коммуникаций с детьми и подростками, совместного досуга и развивающего взаимодействия;

трудностями в организации безопасной развивающей среды для детей в домашнем пространстве.

Качественные результаты реализации программы раскрываются в следующих показателях:

сформированность мотивационной готовности к активному, деятельному участию в программе у членов семей;

снижение тревожности и повышение инициативности и интереса к самопознанию;

актуализация потребности в самоанализе, исследованию семейной истории и отношений в семье;

повышение уровня самоконтроля и личной ответственности за предпринимаемые действия;

повышение способности анализировать, переопределять семейные правила, роли и осознанно подходить к выстраиванию отношений в семье;

повышение уровня родительской компетентности в общении, совместной деятельности и воспитании детей;

закрепление навыков конструктивного общения и взаимодействия внутри семьи и с окружающими людьми;

повышение способности самостоятельно определять и регулировать собственную жизнь, опираясь на собственные осознаваемые ценностно-смысловые координаты.

38. 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.

Качественные результаты реализации программы раскрываются в следующих показателях:

- сформированность мотивационной готовности к активному, деятельному прохождению занятий программы у членов семей;

- актуализация потребности в самоанализе, исследованию семейной истории и отношений внутри семьи;

- развитие навыков регулирования эмоционального состояния и управления собой;

- повышение уровня самоконтроля и личной ответственности за предпринимаемые действия;

- расширение поведенческого репертуара в совладании со стрессом;

- повышение уровня родительской компетентности в общении, совместной деятельности и дисциплинировании детей;

- сформированность мотивационной готовности в приверженности к трезвости;

- овладение способами создания поддерживающего социального окружения в условиях трансформации образа жизни;

- повышение и укрепление мотивации родителей за сохранение и поддержание своего здоровья и здоровья своих детей;

- повышение способности самостоятельно определять и регулировать собственную жизнь, опираясь на собственные осознаваемые ценностно-смысловые координаты.

39. 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.

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

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

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

- третий блок – посвящен основам монетизации талантов граждан и предупреждения отсутствия финансовой грамотности у детей.

41. В Пермском крае АНО «Мастерская социальных проектов» разработан проект «Социальный контракт: учимся вместе!», в рамках которого разработана образовательная платформа по обучению граждан механизму социального контракта. Так обучение проходит по трем онлайн-программам:

- «Социальный контракт: навигатор для старта». Данный курс направлен на получение начальных знаний в тематике продаж, открытия и ведения своего дела, поиска работы, правильного позиционирования на рынке труда и в социальных сетях;

«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;

«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 вводным 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 обеспечения такого взаимодействия между Министерством социального развития Пермского края и АНО «Мастерская социальных проектов» заключено соглашение о сотрудничестве.

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

VIII. Дистанционная работа с гражданами, заключившими социальный контракт

42. В связи с ограничительными мерами в 2020 - 2021 годах, связанными с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19 актуальной стала форма оказания дистанционных услуг и сопровождения семьи, с которой заключен социальный контракт, реализации дополнительных мероприятий программы социальной адаптации.

Так, в Нижегородской области разработана онлайн-программа, которая включает в себя работу с детьми и родителями. Оба направления ведутся параллельно.

Формы работы в дистанционном режиме:

представление диагностических, развивающих материалов для детей и родителей в режиме онлайн;

дистанционное консультирование родителей и подростков. Консультирование проводится в основном педагогом психологом по детско-родительским отношениям, проблемам в воспитании и социализации детей, трудностям в социальной адаптации, а также по запросу семей, решению конкретных ежедневных проблем родителей (ребенок не хочет учить уроки, не выполняет домашние обязанности, постоянно сидит в интернете, дети ссорятся между собой);

чат специалиста с детьми и родителями. Чат объединяет в группу семьи со схожими проблемами, там родители могут задать любой вопрос и получить компетентное мнение специалиста, запросить консультацию конкретного специалиста, участвовать в обмене опытом по конкретному вопросу с другими семьями, получать ссылки на необходимый методический материал и информацию о проведении групповых вебинаров;

дистанционные психологические консультации. Психологическую помощь оказывают квалифицированные педагоги-психологи государственных бюджетных учреждений.

Граждане добавляются в группу в мессенджер. Программа включает три ключевых направления: плановую работу с детьми, плановую работу с родителями, работу с экстренным случаем, при котором родитель имеет возможность онлайн в любое время задать интересующий вопрос и получить обратную связь.

По запросу в предоставлении услуг могут участвовать и другие специалисты, юрист, социальный педагог.

По информации Нижегородской области, 90% обратившихся отметили удобство и эффективность получения услуг в дистанционном формате.

При сравнении эффектов очной и онлайн работы граждане отмечают позитивное отношение к удаленной форме сотрудничества.

43. В Алтайском крае существует практика создания чатов в мессенджере WhatsApp по всем мероприятиям социального контракта для обеспечения наиболее эффективной коммуникации между менторами и семьями, заключившими социальный контракт. Модератором диалогов выступает специалист ресурсного центра²⁰, который находится на постоянном контакте с профильными организациями, что обеспечивает конструктивное общение и оперативное решение возникающих вопросов и проблем.

Таким образом дистанционный формат взаимодействия с гражданами, с которыми заключен социальный контракт, целесообразно осуществлять и по иным направлениям реализации программы социальной адаптации.

[SIGNERSTAMP1]

²⁰ Приказ Минсоцзащиты Алтайского края от 16 октября 2020 г. № 27/Пр/336 – положения о ресурсном центре.

**ПРИЛОЖЕНИЯ К ЛУЧШИМ ПРАКТИКАМ СУБЪЕКТОВ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПО ОКАЗАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ
ПОМОЩИ НА ОСНОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА**

«Примеры информационных матреиалов»

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:



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**

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ

ПОМОЖЕТ В ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ

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

ОТ 3 МЕСЯЦЕВ ДО 1 ГОДА - СРОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА

КТО МОЖЕТ СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ПРОЕКТА:

МАЛОИМУЩЕ
СЕМЬИ



МАЛОИМУЩЕ ОДИНОКО
ПРОЖИВАЮЩИЕ ЛЮДИ



УСЛОВИЯ

- малоимущая семья/малоимущий одиноко проживающий гражданин имеет среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного в Приморском крае для соответствующих социально-демографических групп населения
- малоимущая семья/малоимущий одиноко проживающий гражданин проживает на территории Приморья



4 ИНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПРЕОДОЛЕНИЕ ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ

Ежемесячная выплата **14 779 ₽**, но не > 6 мес. на оплату:

- товаров первой необходимости
- лекарственных препаратов
- товаров для ведения личного подсобного хозяйства
- дошкольного и школьного образования
- профосмотров и лечения

МЕРОПРИЯТИЯ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ, РАЗМЕРЫ И ПЕРИОД ВЫПЛАТ ГРАЖДАНАМ:

1 ПОИСК РАБОТЫ



ежемесячная выплата – **14 779 ₽**, но не > 4 мес.



ежемесячная выплата в период профобучения - **7 389 ₽**, но не > 3 мес.



оплата услуг обучения - в размере стоимости курса, но не > 30 тыс. р.

2 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



До **250 000 ₽** на оплату основных средств, материально-производственных запасов, имущественных обязательств **(не более 15% от суммы)**

и возмещение расходов, связанных с постановкой на учет **(не более 5% от суммы)**



дополнительно - оплата услуг профобучения - в размере стоимости курса, но не > 30 тыс. р.

3 ВЕДЕНИЕ ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО ХОЗЯЙСТВА



До – **100 000 ₽**, на оплату товаров для ведения личного подсобного хозяйства, а также сельскохозяйственной продукции



Дополнительно оплата услуг профобучения - в размере стоимости курса, но не > 30 тыс. р.

В Красноярском крае в 2021 году появилась новая форма государственной поддержки малоимущих граждан – заключение социального контракта.

Помните библейскую мудрость: «Дай голодному рыбу - и ты накормишь его на один день. Дай ему удочку - и ты накормишь его на всю жизнь!» Применительно к современным реалиям это звучит так: можно выплатить человеку пособие, которое он потратит, но если помочь ему начать зарабатывать, в выигрыше будут все.

Зачастую у людей, оказавшихся без стабильного заработка, открывается второе дыхание и в голову приходит идея о собственном предприятии. Можно ведь что-то производить, выращивать, делать своими руками, причем всей семьей, и иметь от этого достаток. Но вот вопрос: а где взять стартовый капитал, пусть небольшой? Или нужны средства на обучение профессии - где их взять?

И тут на помощь может прийти социальный контракт - как форма государственной малоимущим гражданам. Финансовую помощь можно получить для организации индивидуальной предпринимательской деятельности, поиска работы с последующим трудоустройством, ведении личного подсобного хозяйства и иные цели.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Александр Усс, губернатор Красноярского края:

- Социальный контракт - отличная возможность для тех, кто оказался в непростой жизненной ситуации, вернуть себе почву под ногами и обрести уверенность в завтрашнем дне. Главная цель заключения такого контракта - чтобы человек смог трудоустроиться, освоить новую профессию или перейти сложную жизненную ситуацию. Это актуально как для семей с невысокими доходами, так и для одиноких жителей края.

Раскачай свое дело

Одно из направлений - безвозмездная выплата в размере до 250 тысяч рублей на собственное дело. На них можно приобрести оборудование, арендовать помещение, оплатить в налоговом органе постановку на учет в качестве ИП или самозанятого и так далее. С начала года в регионе уже заключено более 800 таких социальных контрактов.

Воспользоваться такой помощью могут люди, чей доход ниже прожиточного минимума. Если это семья, то рассчитывается средний доход на каждого члена семьи. Начинать нужно с самого простого - визита в отделение соцзащиты по месту проживания, чтобы подтвердить уровень



Екатерина Сизых во время декрета вместе с мужем начала делать бизборды.



Социальный контракт:

Важно дать не рыбу, а удочку



Финансовую помощь можно получить для организации индивидуальной предпринимательской деятельности.



Наталья Ганеева вместе с мужем открыла ателье по пошиву автомобильных ковриков из вспененного полимера EVA.

своего дохода и написать заявление, выполняющий ряд условий. За каждым социальным контрактом закреплен специалист-куратор. Он сопровождает, контролирует, при необходимости подключает местные власти, другие службы.

За консультацией по оформлению резюме проекта для соцконтракта жители края могут обращаться в центры «Мой бизнес», которые работают в регионе в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской деятельности».

Приведем пару примеров. Наталья Ганеева из Енисейска заключила соцконтракт в апреле этого года и вместе с мужем открыла ателье по пошиву автомобильных ковриков из вспененного полимера EVA.

- С такими ковриками забываешь, что такое грязь в машине. Когда узнала, что в крае появилась возможность заключить соцконтракт, я подала заявление. На 250 тысяч рублей мы купили 2 швейные машинки и заказали в Санкт-Петербурге материалы для изготовления ковриков. Что касается налогового режима, то я стала самозанятой.

Екатерина Сизых, мама двоих детей из Красноярска, во время декрета вместе с мужем начала делать бизборды. Это деревянные доски-игрушки с различными элементами для развития мелкой моторики и мышления ребенка. Заключила соцконтракт на 250 тысяч рублей, на них арендовала и отремонтировала помещение для работы, купила лазерный станок и расходные материалы.

ВАЖНО

Ирина Пастухова, министр социальной политики Красноярского края:

- За семь месяцев соцконтракты на открытие или развитие своего дела заключили более 800 жителей края, а выплаты по данному направлению составили почти 200 миллионов рублей.

Своя ферма - лучшая ферма

Можно получить материальную поддержку на развитие личного подсобного хозяйства. Для жителей сельской местности это отличная возможность увеличить свои доходы. По словам министра социальной политики Красноярского края Ирины Пастуховой, с начала июля вступил в силу документ, позволяющий учитывать доходы семей, занимающихся развитием личных подсобных хозяйств. И с того момента территориальные отделения соцзащиты обратилось более 120 граждан. Соцконтракты заключили уже 70 из них. Прогнозы до конца года: заключить более 1200 соцконтрактов на личные подсобные хозяйства.

Одна из тех, кто уже получил помощь в размере 100 тысяч рублей, **Ксения Шнико из города Иланского**, рассказала, что планирует приобрести 3 овцы, 2 свиньи, по 30 курочек-несушек и бройлеров, корма и инкубатор. Женщина уверена, что благодаря такому старту семья улучшит свое финансовое положение.

Поясним, что для заключения соцконтракта на развитие личного подсобного хозяйства у семьи (или одиноко проживающего гражданина) среднедушевой доход за 3 месяца, предшествующих дате обращения, не должен превышать величину прожиточного минимума, установленную для данной территории Красноярского края. У него должен быть в пользовании земельный участок. Можно приобрести скот, птицу, сельхозтехнику, семена или саженцы. А если потребуется, можно пройти бесплатно обучение на курсах стоимостью до 30 тысяч рублей.

КОНКРЕТНО

С полной информацией о социальном контракте можно ознакомиться на сайте министерства социальной политики Красноярского края по ссылке <https://sm24.ru/support/sotsialnyy-kontrakt>.

Нужно отметить, если гражданин, заключивший социальный контракт, его не выполнил без уважительных причин, полученные из бюджета средства придется вернуть.

Учиться, учиться и еще раз учиться

Еще одно направление, по которому можно заключить социальный контракт, - финансовая помощь при поиске работы с последующим трудоустройством. Такие соцконтракты уже позволили поддержать 826 жителей края.

Программа адресована тем, кто состоит на учете в центре занятости и имеет доход ниже прожиточного минимума. После заключения госконтракта выплачивается поддержка в размере прожиточного минимума. Далее при трудоустройстве человек получает еще 3 таких же выплаты - по одной после каждого отработанного месяца.

Например, в Иланском районе начинающий юрист обошла нескольких потенциальных работодателей - везде отказ. Пришлось обратиться в центр занятости. Там ей рассказали о программе и направили в соцзащиту. Девушка сначала сомневалась: разве можно получать выплаты от разных ведомств, а потом еще и зарплату? Можно. Кстати, через неделю ей предложили хорошую вакансию.

Еще один нюанс: обучение или повышение квалификации. В период курсовой подготовки человек получает пособие по безработице и ежемесячную денежную выплату, равную половине прожиточного минимума (в течение 3 месяцев). Если по объективным причинам центр занятости не может организовать бесплатное обучение, гражданин получает до 30 тысяч рублей от соцзащиты для оплаты курсов.

Случается и такое, что заявление на соцконтракт подают, чтобы поддержать свои текущие потребности. В основном это заявители из малообеспеченных семей и семей, потерявших кормильца, одинокие матери, семьи, где родители разведены или один из них находится в местах лишения свободы. То есть люди, которые по объективным причинам самостоятельно не могут справиться с тяжелыми обстоятельствами.

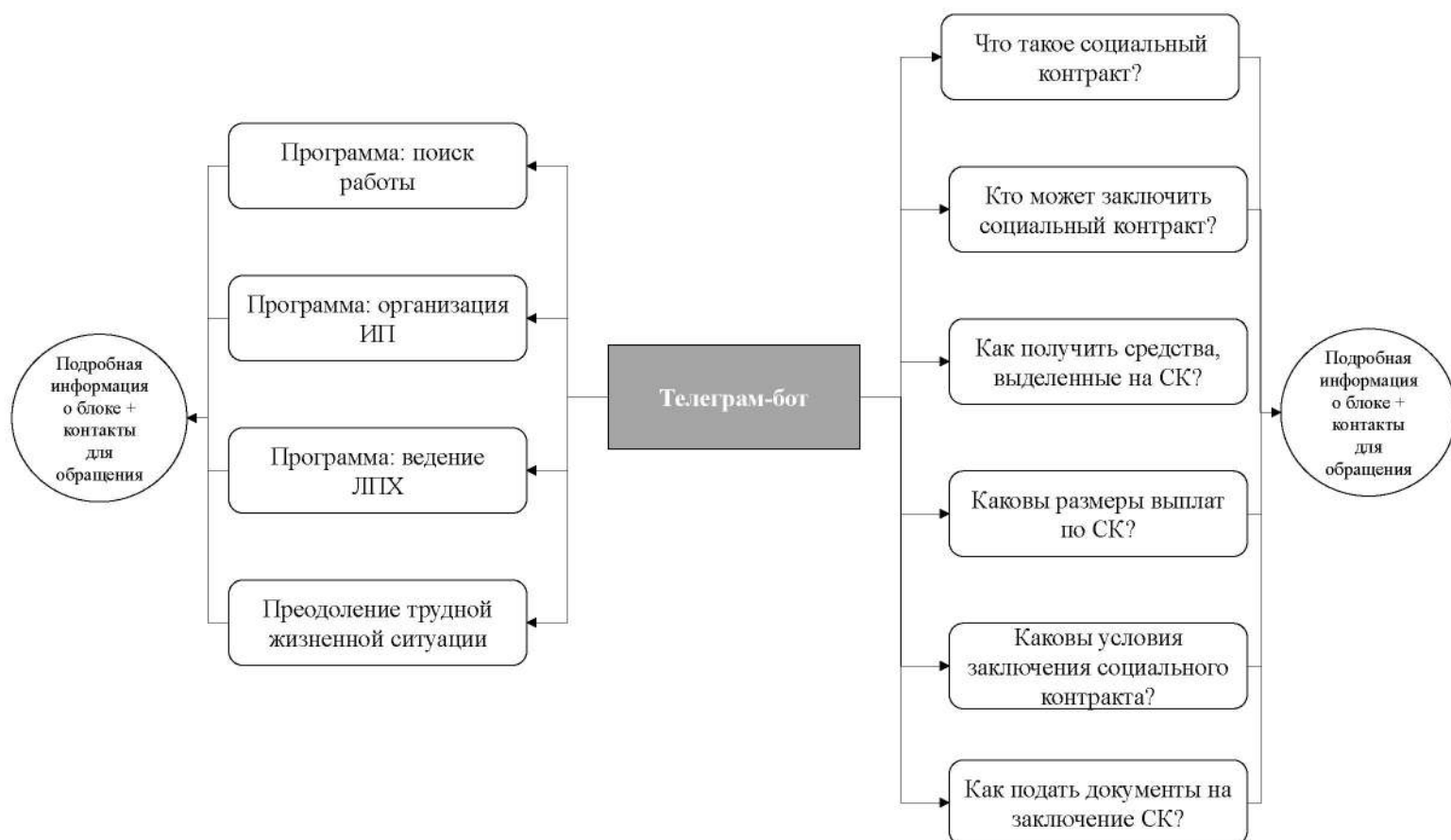
Елена СЕРЕБРОВСКАЯ.

фото предоставлено пресс-службой Министерства социальной политики Красноярского края

МОИ Финансы

Больше материалов по повышению финансовой грамотности читайте на сайте <http://minfin.krskstate.ru/fingram>

«Схема построения чат-бота в Телеграмм»



«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 |
| ИТОГО | | 16,5 |

1) Введение

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.

2) Стратегия поиска работы.

Определение места карьера в моей жизни, резюме как визитная карточка, секреты успешного собеседования.

3) Продажи

5 этапов продаж, работа с возражениями, завершение сделки.

4) SMM

Insta-грамотность, контент, целевая аудитория, таргетинговая реклама

5) Мотивационный тренинг

Эмоциональная разгрузка и поддержка в решении изменить привычную жизнь и апробации новых форм занятости, расширение представлений о возможностях повышения дохода в современных условиях, формирование позитивного мышления и ориентации на успех.

6) Выбор направления развития

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 |
| ИТОГО | | 9 | 9 |

1) Успешные практики реализации социального контракта

Истории от лиц, заключивших социальный контракт, с целью обмена опытом.

2) Тренды рынка труда, навигатор по поиску работы

Современное состояние рынка труда, общие принципы и приемы, которые помогут подобрать и получить достойную и перспективную работу, ресурсы для поиска работы.

3) Секреты продающего резюме, 5 шагов к успешной карьере

Принципы при оформлении резюме, 5 способов подходов к выполнению своих трудовых функций для устойчивости на работе.

4) Мотивационный тренинг "Ты можешь"

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.

5) Эффективная самопрезентация

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

6) Работа со страхами

Основные психологические приемы проработки страхов.

7) Работа с возражениями

Популярные техники работы с возражениями, кейсы работы с возражениями.

8) Тест-драйв собеседования

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 ресурсов | 1,5 | 2 |
| 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 |
| ИТОГО | | 23 | 24 |

1) Успешные практики реализации социального контракта

Истории от лиц, заключивших социальный контракт с целью обмена опытом.

2) Регистрация ИП и самозанятости

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.

3) Разбор бизнес-плана

Обзор разделов бизнес-плана; примеры заполнения разделов; часто встречающиеся вопросы при заполнении разделов бизнес-плана.

4) Налоговая отчетность ИП

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).

5) Тренды предпринимательского рынка, с чего начать свое дело

Оценка перспективы выбранного профиля деятельности, особенности развития, «стартовый пакет».

6) Анализ рынка и портрет покупателя, формирование УТП

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.

7) Производственный план и расчет себестоимости продукта

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.

8) Эффективный маркетинг: каналы и план продвижения, привлечение дополнительных ресурсов

Особенности целевой аудитории; комплексы маркетинга в социальном предпринимательстве; методы и технологии изучения прямой и косвенной целевой аудитории.

9) Финансовый план, оценка рисков

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.

10) Практическое занятие по составлению финансовой модели

Обзор разделов финансовой модели бизнес-плана; пошаговый разбор заполнения разделов; ответы на часто встречающиеся вопросы.

11) Мотивационный тренинг "Ты можешь"

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.

12) Работа со страхами

Основные психологические приемы проработки страхов.

13) Тренды рынка труда, навигатор по поиску работы

Современное состояние рынка труда, общие принципы и приемы, которые помогут подобрать и получить достойную и перспективную работу, ресурсы для поиска работы.

14) Эффективная самопрезентация

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

15) Секреты продающего резюме, 5 шагов к успешной карьере

Принципы при оформлении резюме, 5 способов подходов к выполнению своих трудовых функций для устойчивости на работе.

16) Работа с возражениями

Популярные техники работы с возражениями, кейсы работы с возражениями.

17) Тест-драйв собеседования

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

18) Психологическая поддержка: какие остались страхи

Повторное занятие с психологом для отработки страхов.

«Пример бизнес-плана»

БИЗНЕС-ПЛАН

**«ОРГАНИЗАЦИЯ СТАНЦИИ
ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ (СТО)»**

Паспорт Бизнес-плана

| | |
|---|--|
| Наименование плана | «Организация станции технического обслуживания легковых автомобилей (СТО)» |
| Разработчик плана. Сроки реализации плана | . |
| Источники финансирования мероприятий плана: | Средства соцконтракта |
| Расчётный срок окупаемости вложенных средств; | 1 год |
| 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 с возможностями площадки под стоянку автомобиля, а также завоевание достаточного сегмента рынка и формирование устойчивого имиджа моего предприятия.

Для реализации проекта планируется получить господдержку в размере 250,0 тысяч рублей в рамках Государственной социальной помощи на основании соцконтракта, проводимой 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 м². 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 соцконтракта – 250,0 тысяч рублей.

1.6. Оценка экономической эффективности:

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

1.7. Опыт работы в данной сфере бизнеса:

| | |
|---|---------------------|
| X | есть |
| | только теоретически |
| | нет |

1.8. Характер проекта:

| | |
|---|--------------------------------------|
| X | 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, д.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 от 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 постоянный. 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. Так что, 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:

Услуга по услугам шиномонтажа имеет 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. В виду гибкой ценовой политики, проведения рекламной компании, услуги высокого качества в сжатые сроки предполагается привлечение достаточного количества клиентов. Расположение мастерской в центре с. Долгоруково что 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 | 1100 руб. |
| 9 | Тормоза | 1000 руб. |

Таблица 2

Перечень услуг легкового шиномонтажа:

| № | Наименование услуги | Стоимость одного обслуживания |
|-----|---|-------------------------------|
| 1. | Подкачка одного колеса | 60руб. |
| | а) Накачка одного колеса азотом | 200руб. |
| 2. | Снятие + постановка колеса на автомобиль | 400руб. |
| 3. | Снятие + постановка на автомобиль колес на гайках без футурок | 500руб. |
| 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. |
| 11. | Установка заплатки | от 370 до 1800руб. |
| 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 |
|--|--------------------------------|----------------------------------|
| Средняя стоимость услуги | 3 000 рублей | 3 200 рублей |
| Процент загруженности | 35% | 60% |
| Количество предоставляемых услуг в месяц | 16 | 25 |
| Количество рабочих в смене | 1 | 1 |
| 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 научно-техническая документация
 опытный образец проектно-сметная документация
 подготовлено производство 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 | | | | |
| | Итого | | | 250 000 |

5.2. Финансовое обеспечение проекта:

| | | |
|------------------------------|--------------|------------------|
| <i>Средства соуконтракта</i> | <u>250,0</u> | <i>тыс. руб.</i> |
| <i>Субсидии</i> | <u>0</u> | <i>тыс. руб.</i> |
| <i>Собственные средства</i> | <u>0</u> | <i>тыс. руб.</i> |
| <i>в том числе:</i> | <u></u> | <i>тыс. руб.</i> |
| <i>Кредиты</i> | <u>0</u> | <i>тыс. руб.</i> |
| <i>Лизинг</i> | <u>0</u> | <i>тыс. руб.</i> |
| <i>Прочие средства</i> | <u></u> | <i>тыс. руб.</i> |
| <i>Всего</i> | <u>250,0</u> | <i>тыс. руб.</i> |

6. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

6.1. Социально-экономический эффект реализации проекта:

- обеспечение занятости;
- насыщение рынка товарами и услугами;
- замещение импорта;
- развитие экспортного потенциала;
- развитие новых продуктовых рынков;
- ресурсосбережение;
- развитие смежных секторов экономики;
- повышение уровня жизни населения

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

| Период (год) | 2021 год (10 месяцев) | 2022 год | ИТОГО |
|---|-----------------------------|--------------|---------------|
| ПОСТУПЛЕНИЯ | | | |
| 1. Выручка от услуг | 583,0 | 770,0 | 1353,0 |
| 2. Собственные средства | 0 | 0 | 0 |
| 3. Кредиты, займы, лизинг | 0 | 0 | 0 |
| 4. Средства гранта | 250,0 | 0 | 250,0 |
| 5. Средства из других источников (оказание услуг населению) | 0 | 0 | 0 |
| ВСЕГО ПРИХОД (А) | 833,0 | 770,0 | 1603,0 |
| РАСХОДЫ ПО ПРОЕКТУ | | | |
| 1. Капиталовложения (оборудование) | 250,0 | 50,0 | 300,0 |
| 2. Оборотный материал | 150,0 | 150,0 | 300,0 |
| 3. Заработная плата | 0 | 0 | 0 |
| 4. Страховые обязательства (30,2%) | 0 | 0 | 0 |
| 5. Прочие расходы (коммунальные услуги, налог на имущество, земельный и т.д.) | 50,0 | 60,0 | 110,0 |
| ВСЕГО РАСХОДОВ (Б) | 450,0 | 260,0 | 710,0 |
| РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | | | |
| 1. Прибыль (убыток) до налогообложения (В = А - Б) | 383,0 | 510,0 | 893,0 |
| 2. Налоги (НПД 4%) | 15,0 | 21,0 | 36,0 |
| 5. ПФР (фиксированный платеж) | 0 | 0 | 0 |
| 6. ПФР (1% с доходов более 300 тыс. руб) | 0 | 0 | 0 |
| 7. ФФОМС | 0 | 0 | 0 |
| 3. Чистая прибыль (Д = В - С) | 368,0 | 489,0 | 857,0 |
| 4. Прибыль/убытки, перенесенные из предыдущего периода | | | |
| ПРИБЫЛЬ (УБЫТКИ) НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ | 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 | Кол-во | Оклад / среднемесячна я 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 x 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: | | Зарботная 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 помещение в аренду, 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:

фамилия, имя, отчество;

возраст;

адрес места жительства;

образование;

опыт работы (навыки) в данной сфере бизнеса;

контактный телефон (факс, e-mail).

- 2) описание проекта:

вид предпринимательской деятельности;

наименование проекта;

организационно-правовая форма бизнеса;

система налогообложения;

адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (аренда/ собственность);

описание производимого товара (работ, услуг);

потребность в персонале (количество, должность);

перечень имеющегося оборудования/имущества для ведения бизнеса.

3) маркетинговый план:

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

4) производственный план:

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

5) финансовый план:

источники финансирования проекта;
расчет выручки в месяц, в год;
расчет прямых и косвенных расходов на производство товаров (работ, услуг) в месяц, в год;
расчет налоговых платежей;
финансовые результаты деятельности в месяц, в год;
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 НАПРАВЛЕНИЮ
«ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»****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 |
| Потребность в финансировании, в том числе: | | руб. |
| Собственные средства | | руб. |
| Средства социального контракта | | 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. |
| Период (срок) окупаемости через сколько месяцев после начала реализации социального контракта | | мес. |
| Количество членов семьи / детей | / | Чел. |
| Финансовое положение на начало проекта (доход на 1 члена семьи, как в справке по малоимущности) | | Руб. |
| Период (срок) выхода из малоимущности через сколько месяцев после начала реализации социального контракта | | мес. |

БИЗНЕС-ПЛАН**НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА****ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА***Самозанятость, ИП (оставить выбранную форму ведения деятельность)***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

Эконом / средний / бизнес / люкс

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?

Изучите и опишите кратко ситуацию

География рынка

Где востребован продукт – например, спальные районы города,

Какие виды продукта/услуги продаются? По какой цене?

новые районы, старые микрорайоны и т.п., можно указать названия микрорайонов

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 может обладать ваш потенциальный клиент

В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?

Где ваш клиент делает покупки?

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

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

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

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

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

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

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

Сформулируйте Уникальное торговое предложение:

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

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-RfkDokCuiFlSvPMx/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 самозанятый);*
- *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

Сформулируйте предложение для покупателя

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

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 партнерские каналы.

Методы стимуляции продаж

Подумайте и напишите, как вы можете стимулировать продажи? Например: можно вводить бонусные программы, скидки постоянным покупателям, карты клиентов

Рекламные каналы

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.

7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ

Организационно-правовая форма

Выберите организационно-правовую форму вашего планируемого бизнеса: КФХ, ИП, самозанятый (плательщик налога на профессиональный доход)

Потребуется ли вам сотрудники

Подумайте и напишите, потребуются ли вам сотрудники в вашем деле?

Требования к сотрудникам

Сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д.

Количество и должности сотрудников

Напишите, сколько сотрудников может потребоваться, их должности (что они будут делать), какая будет оплата труда

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Заполняется в Excel (из п. 5)

<https://drive.google.com/file/d/14HD47tYv3yVjT-3-RfkDokCuiFISvPMx/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 деятельности

11. МОИ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ДЛЯ ДАННОЙ 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 КОНТРАКТА 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)

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ***формируются из таблицы Excel*

Таблица 1

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

Бюджет ежемесячных операционных расходов

Таблица 2

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

**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 | | | | |
| ИТОГО | | | | |

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 |
| ИТОГО | | 467 |

**Пример*

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

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

| Технико-экономическое обоснование* | | | | | | |
|---|---|---|---|-----------------------------|--------------------------|--|
| № п/п | Наименование оборудования / материалов | Марка приобретаемого оборудования / материалов | Ссылка на приобретаемое оборудование / материалы в интернет-магазине / на сайте поставщика | Стоимость за единицу | Количество единиц | Обоснование необходимости приобретения оборудования / материалов данной марки, количества |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

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

**I. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КРИТЕРИЯМ ОЦЕНКИ
ЗАЯВЛЕНИЯ ОБ ОКАЗАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ
НА ОСНОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА ПО НАПРАВЛЕНИЮ
«ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»
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 комиссии 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 | Оценка «отлично» Критерий оценки выражен безупречно. У эксперта отсутствуют замечания |
| 6-8 | Оценка «хорошо» В целом критерий выражен очень хорошо, но есть некоторые недостатки, не оказывающие серьезного влияния на общее качество представленного проекта |

| | |
|-----|--|
| 3-5 | Оценка «удовлетворительно» 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 | Оценка «неудовлетворительно» 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.

| | |
|------|--|
| 9-10 | Бизнес-план полностью удовлетворяет следующим требованиям и предусматривает: - реализацию проекта заявителем в качестве ИП, КФХ, самозанятого гражданина (с применением налогового режима «налог на профессиональный доход»); - официальную регистрацию ИП, КФХ, самозанятого гражданина; - осуществление деятельности ИП, КФХ, самозанятости в течение 12 месяцев со дня регистрации; - развитие предпринимательской деятельности заявителя путем приобретения основных средств для осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности, ведения КФХ или организации самозанятости. |
| 6-8 | Бизнес-план удовлетворяет большей части требований, некоторые из них не представлены в бизнес-плане, но могут быть соблюдены заявителем без внесения значительных изменений. Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |
| 3-5 | Бизнес-план частично удовлетворяет заявленным требованиям, при этом для соблюдения всех требований, необходима доработка разделов бизнес-плана Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |
| 0-2 | Бизнес-план не удовлетворяет более чем 50% требованиям, для соблюдения всех требований необходима существенная доработка проекта. Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |

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

| | |
|------|--|
| 9-10 | Заявитель подробно представил информацию о всех видах производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), предусмотренных бизнес-планом проекта, в частности: - перечень производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг); - характеристики предлагаемых производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг): внешние, технические характеристики. - сравнительная характеристика предлагаемого заявителем продукта с имеющимися аналогами подробная, заявитель четко представляет, чем отличается его продукт от уже имеющегося. |
| 6-8 | Заявитель представил информацию о видах производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), предусмотренных бизнес-планом проекта, но без значительных подробностей, либо не весь перечень. Заявитель представил перечень имеющихся аналогов его продукта, но без подробностей, либо показал недостаточное знание аналогов и их характеристик для сравнения. Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |
| 3-5 | 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. Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |
| 0-2 | Заявитель представил общее описание видов производимых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), без детализации. Заявитель не знаком с аналогами, имеющимися на рынке, не знает их характеристик, не представил сравнительный анализ. Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |

3. Уровень проработки коммерческой выполнимости проекта (маркетинговой стратегии)

| | |
|------|--|
| 9-10 | В бизнес-плане приведен детальный анализ коммерческой выполнимости проекта, а именно: - анализ рынка сбыта; - анализ конкурентной среды (конкурентных преимуществ); - механизм продвижения производимых заявителем товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг), предусмотренных бизнес-планом проекта; Представленный бизнес-план дает четкие ответы на вопросы: - Сможет ли заявитель продать продукт (услугу), являющуюся результатом реализации проекта? - Сможет ли предприятие получить от реализации продукта (услуги) достаточный объем прибыли, оправдывающий проект? |
| 6-8 | - В бизнес-плане приведен анализ коммерческой выполнимости проекта, включая анализ рынков сбыта, конкурентных преимуществ, |

| | |
|-----|---|
| | <p>представлен механизм продвижения производимых товаров / услуг, но информация представлена в недостаточно полном объеме;</p> <ul style="list-style-type: none"> - замечания имеются, но они недостаточно существенные и не влияют в целом на реализуемость бизнес-плана проекта; - замечания могут быть устранены при незначительной коррекции плана. <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p> |
| 3-5 | <ul style="list-style-type: none"> - В бизнес-плане приведен анализ коммерческой выполнимости проекта, но не в полном объеме; - приведенные данные недостаточны для реалистичности оценки коммерческой выполнимости проекта; - имеются существенные замечания, которые влияют на коммерческую выполнимость проекта (заявитель сделал неверные выводы из анализа параметров, влияющих на реализуемость); - для устранения замечаний требуется существенная доработка бизнес-плана. <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p> |
| 0-2 | <ul style="list-style-type: none"> - В бизнес-плане отсутствует информация для оценки коммерческой выполнимости проекта; - информация, представленная в бизнес-плане, не соответствует действительности; - заявитель не ориентируется в оценку коммерческой выполнимости своего проекта. <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p> |

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

| | |
|------|---|
| 9-10 | <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"> - заявитель имеет профильное образование, соответствующее планируемому направлению деятельности; - заявитель имеет опыт работы, соответствующий планируемому направлению деятельности; - у заявителя имеется опыт работы на управляющих должностях; - заявитель представил информацию о наличии навыков, способствующих достижению запланированных бизнес-планом результатов. |
| 6-8 | <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"> - опыт, навыки и квалификация заявителя в основном соответствуют направлению деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта; - некоторую информацию невозможно подтвердить документально; - у экспертов имеются замечания к представленной информации, замечания могут быть устранены при незначительной коррекции бизнес-плана. |

| | |
|-----|--|
| | Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |
| 3-5 | Заявитель не в полной мере представил и может подтвердить информацию о наличии опыта и квалификации, которые соответствуют направлению деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта. - представленные опыт, навыки и/ или квалификация не соответствуют направлению деятельности, предусмотренной бизнес-планом проекта; - представленную информацию невозможно подтвердить документально; - для устранения замечаний экспертов требуется существенная доработка бизнес-плана. Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |
| 0-2 | Заявитель не представил информацию о наличии профильного образования, опыта или навыков, которые могут способствовать достижению заявленных результатов. Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |

5. Степень финансовой устойчивости проекта, предусмотренного бизнес-планом

| | |
|------|--|
| 9-10 | Заявитель представил информацию, исходя из которой можно однозначно судить о финансовой устойчивости проекта, предусмотренного бизнес-планом. - заявитель представил финансовый план, в котором учтены все возможные расходы, необходимые для реализации проекта; - финансовый план содержит информацию обо всех возможных источниках софинансирования, эти источники обоснованы и реалистичны; - исполнение финансового плана не вызовет затруднений при реализации проекта. |
| 6-8 | Заявитель представил информацию, исходя из которой можно судить о финансовой устойчивости проекта, предусмотренного бизнес-планом. - в бизнес-плане учтены не все возможные расходы (неучтенные расходы незначительны и не имеют существенной значимости); - финансовый план содержит неполную информацию о возможных источниках софинансирования (неучтенные источники не оказывают существенного влияния на общую реализуемость проекта при данных условиях, и / или могут усилить, но не ослабить проект); - замечания эксперта могут быть устранены при небольшой доработке бизнес-плана. Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку. |
| 3-5 | Финансовый план не в полной мере обеспечивает финансовую устойчивость проекта, предусмотренного бизнес-планом. - в бизнес-плане учтены не все возможные расходы (неучтенные расходы имеют существенную значимость, но их объем составляет не более 30% от общего числа); - финансовый план содержит неполную информацию о возможных источниках софинансирования (неучтенные источники оказывают существенное влияние на общую реализуемость проекта при данных |

| | |
|------------|---|
| | <p>условиях, и / или могут ослабить проект);</p> <ul style="list-style-type: none"> - для устранения замечаний эксперта требуется существенная доработка бизнес-плана. <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p> |
| 0-2 | <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"> - объем неучтенных расходов составляет более 35% от общего числа запланированных расходов; - предусмотренные источники финансирования / софинансирования не покрывают запланированные расходы, либо их использование (получение) невозможно при заданных условиях; <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p> |

6. Срок окупаемости проекта, предусмотренного бизнес-планом

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

| | |
|------|--|
| 9-10 | <p>- 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).</p> <p>- Заявитель предусмотрел действия для устранения рисков и эти действия оправданы и доказаны.</p> |
| 6-8 | <p>- Заявитель не в полной мере представил информацию об оценке рисков реализации своего проекта, не представленные риски не имеют существенного значения для реализации проекта.</p> <p>- 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;</p> <p>- замечания эксперта могут быть устранены путем несущественных доработок.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p> |
| 3-5 | <p>- Заявитель недостаточно проработал раздел и учел недостаточное количество рисков, которые могут существенно повлиять на реализуемость проекта;</p> <p>- 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;</p> <p>- для устранения замечаний эксперта требуются существенные доработки.</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p> |
| 0-2 | <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

| | |
|------|--|
| 9-10 | <p>Заявитель представил достоверную и доказанную информацию о достижении следующих показателей в результате реализации проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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); - в рамках реализации социального контракта заявитель создает дополнительно не менее 2 рабочих мест. |
| 6-8 | <p>- 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</p> |

| | |
|-----|--|
| | <p>срока его реализации, но информация не в полной мере обоснована и подтверждена расчетами, при этом для устранения замечаний эксперта требуются несущественные доработки;</p> <p>- 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»).</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p> |
| 3-5 | <p>- 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;</p> <p>- 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»);</p> <p>Иные обоснованные замечания эксперта, не позволяющие поставить более высокую оценку.</p> |
| 0-2 | <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:

- Организовать выращивание и сбыт качественной продукции.
- Нарботать постоянную клиентскую базу покупателей.
- Обеспечить инициатору проекта занятость и стабильную заработную плату.

| Сильные стороны проекта: | Слабые стороны проекта: |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • относительно постоянный спрос на ягоды клубники со стороны частных и корпоративных клиентов • большой выбор каналов продаж и поставок продукции; | <ul style="list-style-type: none"> • конкуренция со стороны импортных поставщиков ягод, прежде всего из Турции, Туниса, Марокко и Колумбии и др. • некачественная работа персонала |

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • быстрая адаптация к быстро меняющемуся рынку плодовой — ягодной продукции • индивидуальный подход к запросам клиентов по ассортименту и объему поставок клубники. | <ul style="list-style-type: none"> • риски частого повреждения и выхода из строя оборудования • риски, связанные с болезнью растений. |
| Возможности проекта: | Угрозы проекта: |
| <ul style="list-style-type: none"> • расширения бизнеса за счет увеличения площади тепличного хозяйства • возможность работы с государственными и муниципальными поставщиками — потребителями; • возможность создания сопутствующих видов бизнеса по переработке ягод клубники — консервация, изготовление джемов, соков. | <ul style="list-style-type: none"> • высокая конкуренция на рынке плодовой — ягодной продукции, особенно со стороны агрохолдингов и компаний-импортеров клубники; • Повышение цен на удобрения и рассаду на внутреннем рынке • Повышение арендной платы / расторжение договора аренды; • Снижение покупательной способности коммерческого сектора и снижение спроса на продукцию клубничной фермы со стороны продуктового ритейла, магазинов, рынков. |

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

| № п/п | Наименование приобретаемой техники, оборудования и т.п. | Сумма, руб. |
|--------------|--|----------------|
| 1. | Профиль 20х30 | 54000 |
| 2. | Арматура | 14000 |
| 3. | Поликарбонат | 155000 |
| 4. | Саморезы | 2500 |
| 5. | Ящики картонные | 5000 |
| 6. | Мотопомпа | 15000 |
| 7. | Доставка | 4500 |
| ИТОГО | | 250000 |

Из представленной таблицы видно, что затраты на приобретение необходимого оборудования и материалов составят 250000 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.

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

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

| Наименование затрат | 2020г. | 2021г. |
|--------------------------|--------------|--------------|
| Коммунальные расходы | 15000 | 30000 |
| Покупка семян, удобрений | 5000 | 10000 |
| Итого затрат | 20000 | 40000 |

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

Постоянные затраты по проекту

| Постоянные затраты | 2020г. | 2021г. |
|---------------------|--------------|--------------|
| Отчисления в ПФР | 20000 | 44000 |
| Итого затрат | 20000 | 44000 |

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 |
| Итого | 40000 | 84000 |

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 | 180000 | 360000 |
| 2. Финансовая помощь из областного бюджета | 250000 | - |
| ВСЕГО ПРИХОД | 430000 | 360000 |
| РАСХОДЫ ПО ПРОЕКТУ | - | - |
| 1. Капиталовложения | 250000 | - |
| 2. Постоянные издержки | 20000 | 40000 |

| | | |
|-----------------------|---------------|---------------|
| 3.Переменные издержки | 20000 | 44000 |
| ВСЕГО РАСХОДОВ | 290000 | 84000 |
| ПРИБЫЛЬ | 140000 | 276000 |
| ЕСХН (6%) | 8000 | 16000 |
| ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ | 132000 | 260000 |

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

| Возможные риски | Влияние на ожидаемую прибыль | Меры по снижению влияния риска |
|---|------------------------------|---|
| 1. Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения 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.

[SIGNERSTAMP1]