

БИЗНЕС-ПЛАН

Шиномонтажная мастерская

Шиномонтаж, балансировка и ремонт колёс легковых автомобилей

Направление деятельности	Техническое обслуживание и ремонт транспортных средств
Заявитель	Кузнецов Андрей Викторович
Место реализации	г. Балашов, Саратовская область
Форма деятельности	Индивидуальный предприниматель
Налоговый режим	УСН «Доходы», 6%
Стоимость проекта	395 000 руб.
Средства социального контракта	350 000 руб.
Собственные средства	45 000 руб.
Срок реализации	12 мес.

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

Содержание

1. Резюме проекта	3
2. Сведения о заявителе	4
3. Товары и услуги	5
4. Рынок и продвижение	6
4.1. Потребители, спрос и конкуренты	6
4.2. Цены, привлечение клиентов и план продаж	7
5. Организация работы	9
5.1. Производственный план	9
5.2. Форма деятельности и календарный план	10
6. Смета расходов	12
7. Финансовый план	14
7.1. Доходы, расходы и движение денег	14
7.2. Доходы семьи и результат проекта	16
8. Риски и обязательства	18
8.1. Оценка рисков	18
8.2. Обязательства и приложения	18

1. Резюме проекта

Я открою в Балашове шиномонтажную мастерскую: буду делать шиномонтаж и балансировку, ремонтировать проколы и боковые порезы, хранить сезонные комплекты шин. Моими клиентами будут владельцы легковых автомобилей из северной части города, водители такси и жители ближайших сёл. Шиномонтажа в этой части города сейчас нет.

У меня 14 лет опыта: работал слесарем по ремонту автомобилей и шиномонтажником в автоколонне и на станции техобслуживания. Для начала уже есть собственный гараж, набор слесарного инструмента и договорённость со службой такси об обслуживании 12 автомобилей.

Прошу по социальному контракту 350 000 руб. на шиномонтажный и балансировочный станки, компрессор и остальное оборудование. Своих средств вложу 45 000 руб., из них 30 000 руб. пойдут на подведение электропитания 380 В и усиление пола под станки.

По расчёту выручка за 12 месяцев составит около 1,2 млн руб., а чистая прибыль — около 940 тыс. руб. Вложения окупятся за 7 месяцев. Доход на одного члена семьи сейчас составляет 11 500 руб., а в среднем за 12 месяцев проекта составит 27 547 руб. Прожиточный минимум в регионе — 15 909 руб., и доход на одного члена семьи станет выше него с марта 2027 г.

Таблица 1 — Основные показатели проекта

Показатель	Значение
Выплата по социальному контракту	350 000 руб.
Собственные средства	45 000 руб.
Срок реализации проекта	12 мес.
Выручка за 12 мес.	1 224 600 руб.
Чистая прибыль за 12 мес.	938 296 руб.
Чистая прибыль в среднем в месяц	78 191 руб.
Срок окупаемости вложений	7 мес.
Доход на одного члена семьи сейчас	11 500 руб.
Доход на одного члена семьи в среднем за 12 мес.	27 547 руб.
Прожиточный минимум на душу населения в регионе	15 909 руб.
Доход на члена семьи выше прожиточного минимума	с марта 2027 г.

2. Сведения о заявителе

Таблица 2 — Сведения о заявителе

Показатель	Сведения
Фамилия, имя, отчество	Кузнецов Андрей Викторович
Дата рождения	_____
Место проживания и реализации проекта	г. Балашов, Саратовская область
Адрес регистрации и проживания	_____
Телефон, электронная почта	_____
ИНН	_____
Состав семьи	4 чел.: я, супруга (в отпуске по уходу за ребёнком) и двое детей 2 и 7 лет
Текущая занятость	Постоянной работы нет с января 2026 года после сокращения в автоколонне; состою на учёте в центре занятости, выполняю разовые работы по договорам
Образование и обучение	Среднее профессиональное образование, слесарь по ремонту автомобилей, 2011 г.
Опыт в выбранной сфере	14 лет работы слесарем по ремонту автомобилей и шиномонтажником в автоколонне и на станции техобслуживания (2012–2025 гг.)
Имеющиеся ресурсы	Собственный кирпичный гараж 36 м ² с выездом на улицу Орджоникидзе, электричество 220 В, набор слесарного инструмента
Регистрация	В качестве индивидуального предпринимателя — после заключения социального контракта

Шиномонтаж и ремонт колёс — работа, которую я знаю по опыту. В январе 2026 года я попал под сокращение в автоколонне, и постоянной работы по специальности в городе у меня нет. Супруга находится в отпуске по уходу за младшим ребёнком, а семья живёт на пособия и мои разовые заработки. Своё дело даст мне постоянную работу по специальности.

Детьми занимается супруга: она в отпуске по уходу за ребёнком. Поэтому всё рабочее время я смогу посвящать мастерской.

Для начала мне не хватает оборудования. На выплату по социальному контракту куплю шиномонтажный и балансировочный станки, компрессор, домкраты, гайковёрт, вулканизатор, стеллажи для шин и онлайн-кассу с расходными материалами. Учёт и отчётность предпринимателя я не вёл: декларацию по упрощённой системе буду сдавать через сервис онлайн-бухгалтерии, а онлайн-кассу настроит поставщик.

3. Товары и услуги

Буду оказывать услуги шиномонтажа, балансировки и ремонта колёс легковых автомобилей, а также хранить сезонные комплекты шин. В северной части Балашова нет ни одного шиномонтажа: ближайший находится в 4 км, и в сезон запись туда идёт на 5–7 дней вперёд.

Комплексный шиномонтаж на колёсах R13–R16: сниму и установлю четыре колеса, демонтирую и смонтирую шины, отбалансирую колёса. Цена — 2 000 руб. за автомобиль, прямые затраты на него — 160 руб. В них входят балансировочные грузики, вентили и монтажная паста. Работа занимает 50 минут.

Комплексный шиномонтаж на колёсах R17–R19 — та же работа для кроссоверов и автомобилей с колёсами большого диаметра. Цена — 2 800 руб. за автомобиль, прямые затраты — 200 руб.: балансировочные грузики, вентили и монтажная паста. Работа занимает 60 минут.

Ремонт прокола или бокового пореза: найду повреждение, поставлю жгут или заплату и проверю герметичность. Цена — 500 руб. за колесо, прямые затраты — 60 руб.: жгут или заплатка, клей и очиститель. На одно колесо уйдёт 20 минут.

Сезонное хранение комплекта шин: вымою и промаркирую четыре колеса и оставлю их на стеллаже до следующей замены. Цена — 2 500 руб. за комплект на сезон, прямые затраты — 80 руб.: пакеты для колёс и бирки. На один комплект уйдёт 20 минут.

В цену каждой услуги входят работа и материалы, перечисленные в прямых затратах. Колёсные болты затяну динамометрическим ключом с нужным усилием, колёса после монтажа отбалансирую на станке, а прокол найду в ванне для проверки колёс и осмотрю шину изнутри. Расчёт проведу через онлайн-кассу и выдам чек.

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

Наименование	Единица	Цена, руб.	Прямые затраты, руб.	Доход с единицы, руб.
Комплексный шиномонтаж, колёса R13–R16	автомобиль	2 000	160	1 840
Комплексный шиномонтаж, колёса R17–R19	автомобиль	2 800	200	2 600
Ремонт прокола или бокового пореза	колесо	500	60	440
Сезонное хранение комплекта шин	комплект за сезон	2 500	80	2 420

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

4. Рынок и продвижение

4.1. Потребители, спрос и конкуренты

Потребители

Услугами будут пользоваться владельцы легковых автомобилей из северной части Балашова — частного сектора и гаражных кооперативов, водители службы такси и жители ближайших сёл, которые ездят в город по улице Орджоникидзе. Сезонную замену шин они будут делать осенью и весной, а между сезонами — ремонтировать проколы.

Спрос

В северной части Балашова нет ни одного шиномонтажа: ближайший находится в 4 км, и в сезон запись туда идёт на 5–7 дней вперёд. Владельцы 64 автомобилей из гаражного кооператива «Мотор» подписали список о готовности обслуживаться у меня, а со службой такси «Вояж» есть договорённость об обслуживании 12 автомобилей.

В сентябре клиентов начну принимать со второй половины месяца, поэтому нужно 25 продаж: 15 комплексных шиномонтажей и 10 ремонтов проколов. Для этого хватит клиентов из списка и договорённости с такси: это 76 автомобилей. К апрелю, когда объём выйдет на плановый, нужно 149 продаж, из них 109 — комплексный шиномонтаж. В апреле, в месяц наибольшей загрузки, будет занято 108 ч из 200 ч (54%), а 92 ч (46%) останутся свободными.

Конкуренты

Шиномонтаж «Колесо» на ул. Советской предлагает комплексный шиномонтаж R13–R16 за 2 400 руб. и R17–R19 за 3 200 руб.

Автосервис «Автодом» на объездной дороге делает комплексный шиномонтаж R13–R16 за 2 600 руб., а хранение комплекта шин — за 3 000 руб. за сезон.

Выездной шиномонтаж по объявлениям приезжает к клиенту; комплексный шиномонтаж у него — от 3 000 руб.

Мои отличия:

- Комплексный шиномонтаж на 400 руб. дешевле, чем в «Колесо». Мои цены — 2 000 руб. за R13–R16 и 2 800 руб. за R17–R19.
- Расстояние: в северной части города другого шиномонтажа нет, ближайший — в 4 км.
- Хранение комплекта шин на сезон стоит 2 500 руб., на 500 руб. дешевле, чем в «Автодом».
- Запись на точное время и балансировка колёс на стационарном станке.

Таблица 4 — Сравнение с конкурентами

Конкурент	Предложение и цены	Сильные стороны	Преимущество проекта
Шиномонтаж «Колесо», ул. Советская, 4 км	Комплексный шиномонтаж R13–R16 — 2 400 руб., R17–R19 — 3 200 руб.	Два поста, работает много лет	Расположение в северной части города; запись на точное время; цена ниже на 400 руб.
Автосервис «Автомом» на объездной дороге	Комплексный шиномонтаж R13–R16 — 2 600 руб., хранение комплекта шин — 3 000 руб. за сезон	Полный перечень ремонтных работ	Шиномонтаж без ожидания в общей очереди ремонта; хранение дешевле на 500 руб.
Выездной шиномонтаж по объявлениям	Комплексный шиномонтаж — от 3 000 руб.	Приезжает к клиенту	Балансировка на стационарном станке; ниже цена

4.2. Цены, привлечение клиентов и план продаж

Цены

- Комплексный шиномонтаж R13–R16: 2 000 руб., после прямых затрат остаётся 1 840 руб.
- Комплексный шиномонтаж R17–R19: 2 800 руб., остаётся 2 600 руб.
- Ремонт прокола или бокового пореза: 500 руб., остаётся 440 руб.
- Сезонное хранение комплекта шин: 2 500 руб., остаётся 2 420 руб.

Мои цены на 400 руб. ниже, чем у конкурентов: аренды у меня не будет.

Привлечение клиентов

- Закажу вывеску на гараж, указатель на перекрёстке с улицей Орджоникидзе и баннер — мастерскую будет видно с улицы.
- Заведу карточку на Яндекс Картах и в 2ГИС с записью по телефону.
- Буду размещать объявления в группах гаражных кооперативов и в городских группах «ВКонтакте».
- Заключу договор со службой такси «Вояж» на обслуживание 12 автомобилей.
- Буду напоминать клиентам о сезонной замене шин и о хранении комплекта.

На вывеску, указатель и баннер в смете заложено 9 800 руб., на продвижение в постоянных расходах — 1 500 руб. в месяц.

План продаж

Сентябрь уйдёт на закупку и установку оборудования, поэтому клиентов начну принимать во второй половине месяца и рассчитываю на 25 продаж. Октябрь и ноябрь — сезон осенней замены шин: планирую 101 и 84 продажи, на замену шин — 2–3 автомобиля в день.

С декабря по февраль продаж будет 33–38 в месяц: между сезонами основную выручку дадут ремонт проколов и поздние замены. В марте число продаж вырастет до 64, а в апреле весенняя замена выведет меня на плановый объём — 149 продаж, 4 автомобиля в день. В мае будет 89 продаж, летом — 51–53 в месяц.

План основан на 64 автовладельцах гаражного кооператива, подписавших список, на договорённости со службой такси по 12 автомобилям и на отсутствии шиномонтажа в северной части города.

Таблица 5 — План продаж, сентябрь 2026 г. — февраль 2027 г.

Показатель	сен	окт	ноя	дек	янв	фев
Комплексный шиномонтаж, колёса R13–R16, автомобиль	12	55	45	14	12	12
Комплексный шиномонтаж, колёса R17–R19, автомобиль	3	14	11	4	3	3
Ремонт прокола или бокового пореза, колесо	10	20	22	20	18	18
Сезонное хранение комплекта шин, комплект за сезон	0	12	6	0	0	0
Выручка, руб.	37 400	189 200	146 800	49 200	41 400	41 400

Таблица 6 — План продаж, март — август 2027 г.

Показатель	мар	апр	май	июн	июл	авг
Комплексный шиномонтаж, колёса R13–R16, автомобиль	30	85	45	16	16	18
Комплексный шиномонтаж, колёса R17–R19, автомобиль	8	24	12	5	5	5
Ремонт прокола или бокового пореза, колесо	22	28	28	30	30	30
Сезонное хранение комплекта шин, комплект за сезон	4	12	4	0	0	0
Выручка, руб.	103 400	281 200	147 600	61 000	61 000	65 000

Плановая выручка за 12 мес. — 1 224 600 руб. Количество продаж указано в единицах, рост и сезонность учтены в помесечных значениях.

5. Организация работы

5.1. Производственный план

Рабочее место и оборудование

Буду работать в собственном кирпичном гараже с воротами на улицу Орджоникидзе и площадкой на два автомобиля, аренда не нужна. До запуска подведу питание 380 В и усилю пол под станки.

Шиномонтажный станок нужен для демонтажа и монтажа шин, балансировочный — для балансировки колёс. Компрессор даст воздух для станка, гайковёрта и накачки шин, гайковёрт снимет и установит колёса, два домкрата поднимут автомобиль с двух сторон. Ванна для проверки колёс и борторасширитель нужны для поиска проколов, вулканизатор — для ремонта боковых порезов, динамометрический ключ — для затяжки болтов с нужным усилием. Стеллажи нужны для хранения до 20 комплектов шин.

Порядок выполнения заказа

1. Клиент запишется по телефону на точное время, я уточню размер колёс.
2. Подниму автомобиль домкратами и сниму колёса гайковёртом.
3. Демонтирую шину на станке и осмотрю на ванне; прокол или порез отремонтирую жгутом, заплатой или вулканизатором.
4. Смонтирую шину, накачаю и отбалансирую колесо.
5. Установлю колёса и затяну болты динамометрическим ключом.
6. Приму оплату через онлайн-кассу и выдам чек.

Материалы

Грузики, вентили, жгуты, заплаты и монтажную пасту буду закупать два раза в год перед сезоном в саратовском оптовом магазине автотоваров с доставкой транспортной компанией. Запас на сезон включён в смету — 22 000 руб. Отработанные шины и камеры буду сдавать на переработку.

Загрузка

На заказы у меня есть 200 ч в месяц. В сентябре, первом месяце продаж, будет занято 8% времени, в апреле, месяце наибольшей загрузки, — 108 ч из 200 ч (54%). Свободный резерв времени в апреле составит 92 ч (46%).

Таблица 7 — Условия осуществления деятельности

Параметр	Описание
Территория работы	г. Балашов, северная часть города: частный сектор, гаражные кооперативы и выезд в сторону сёл района
Помещение	Собственный кирпичный гараж 36 м ² с воротами на улицу Орджоникидзе и площадкой на два автомобиля; аренда не нужна. До запуска подвожу питание 380 В и усиливаю пол под станки за счёт собственных средств
Режим работы	В сезон — ежедневно с 8:00 до 19:00; между сезонами — понедельник — суббота с 9:00 до 18:00
Поставщики материалов	Балансировочные грузики, вентили, жгуты и заплаты покупаю два раза в год перед сезоном в саратовском оптовом магазине автотоваров с доставкой транспортной компанией
Фонд рабочего времени	200 ч в месяц на выполнение заказов
Персонал	Работаю лично, наёмные работники не привлекаются

Таблица 8 — Трудоёмкость продукции (услуг)

Наименование	Время на единицу, мин.
Комплексный шиномонтаж, колёса R13–R16	50
Комплексный шиномонтаж, колёса R17–R19	60
Ремонт прокола или бокового пореза	20
Сезонное хранение комплекта шин	20

Таблица 9 — Загрузка рабочего времени, сентябрь 2026 г. — февраль 2027 г.

Показатель	сен	окт	ноя	дек	янв	фев
Трудозатраты, ч	16	71	58	22	19	19
Загрузка фонда времени	8%	35%	29%	11%	10%	10%

Таблица 10 — Загрузка рабочего времени, март — август 2027 г.

Показатель	мар	апр	май	июн	июл	авг
Трудозатраты, ч	42	108	60	28	28	30
Загрузка фонда времени	21%	54%	30%	14%	14%	15%

Таблица 11 — Постоянные расходы в месяц

Статья расходов	Сумма, руб.
Электроэнергия	3 500
Материалы для уборки и обслуживания оборудования	1 500
Онлайн-касса: оператор фискальных данных и связь	1 200
Продвижение	1 500
Сервис онлайн-бухгалтерии	1 300
Итого	9 000

5.2. Форма деятельности и календарный план

Форма деятельности и налоги

Работать планирую как индивидуальный предприниматель. Зарегистрируюсь после заключения социального контракта: выплата перечисляется после подтверждения регистрации. Все работы буду выполнять лично.

Буду применять упрощённую систему налогообложения с объектом «доходы», ставка 6% от выручки. Страховые взносы предпринимателя учтены в расчётах: 5 600 руб. в месяц. Налог уменьшается на сумму уплаченных взносов: работников у меня нет, поэтому уменьшить его можно на всю сумму взносов.

Направление деятельности по перечню Минтруда России: Техническое обслуживание и ремонт транспортных средств. Код ОКВЭД: 45.20.1 Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и лёгких грузовых автотранспортных средств.

Требования и разрешения

Лицензия на шиномонтаж не требуется. Расчёты с клиентами — через онлайн-каассу, она есть в смете. Отработанные шины и камеры буду сдавать организации, которая принимает их на переработку.

Календарный план

Срок реализации проекта — 12 мес. со дня заключения социального контракта. Контракт планирую заключить в сентябре 2026 г.; расчёты плана охватывают сентябрь 2026 г. — август 2027 г.

Таблица 12 — Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок	Стоимость, руб.	Результат
1	Заключение социального контракта	сентябрь 2026 г.	—	Подписанный социальный контракт и программа социальной адаптации
2	Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя	сентябрь 2026 г.	—	Лист записи ЕГРИП, уведомление о применении налогового режима
3	Получение выплаты	сентябрь 2026 г.	—	Поступление средств на счёт
4	Закупка оборудования и материалов по смете	сентябрь 2026 г.	380 000	Договоры, кассовые и товарные чеки
5	Представление документов о покупках по смете	В сроки программы	—	Документы о целевом расходовании выплаты приняты
6	Подготовка рабочего места, установка и проверка оборудования	сентябрь 2026 г.	—	Рабочее место готово к приёму заказов
7	Запуск продвижения, начало приёма заказов	сентябрь 2026 г.	—	Первые оплаченные заказы, сформированные чеки
8	Выход на плановый объём продаж	апрель 2027 г.	—	Объём продаж соответствует плану
9	Среднедушевой доход семьи превышает прожиточный минимум	с марта 2027 г.	—	Сведения о доходах семьи
10	Представление сведений о выполнении программы и о доходах	В сроки программы	—	Сведения приняты органом социальной защиты

6. Смета расходов

Стоимость запуска проекта по смете — 380 000 руб., из них 350 000 руб. оплачивается за счёт выплаты по социальному контракту и 30 000 руб. — за счёт моих собственных средств. Собственные средства в размере 15 000 руб. остаются оборотным резервом на первые месяцы работы.

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

Таблица 13 — Смета расходов на запуск проекта

№	Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.	Источник средств
	Основные средства			358 000	
1	Шиномонтажный станок полуавтоматический для колёс до 24 дюймов	1	82 000	82 000	Соцконтракт
2	Балансировочный станок с ручным вводом параметров	1	74 000	74 000	Соцконтракт
3	Компрессор поршневой с ресивером 100 л	1	38 500	38 500	Соцконтракт
4	Домкрат подкатной гидравлический, 3 т	2	9 800	19 600	Соцконтракт
5	Гайковёрт пневматический ударный с набором головок	1	14 900	14 900	Соцконтракт
6	Вулканизатор настольный	1	16 500	16 500	Соцконтракт
7	Ванна для проверки колёс и борторасширитель	1	7 800	7 800	Соцконтракт
8	Набор инструмента: динамометрический ключ, монтажные лопатки, шероховальные фрезы	1	12 400	12 400	Соцконтракт
9	Стеллаж для хранения шин, секция на 20 колёс	4	6 900	27 600	Соцконтракт
10	Онлайн-касса с фискальным накопителем	1	24 900	24 900	Соцконтракт
11	Вывеска на гараж, указатель и баннер	1	9 800	9 800	Соцконтракт
12	Подведение электропитания 380 В и усиление пола в гараже	1	30 000	30 000	Собственные
	Материально-производственные запасы			22 000	
13	Балансировочные грузики, вентили, жгуты, заплаты, монтажная паста — запас на сезон	1	22 000	22 000	Соцконтракт
	Итого по смете			380 000	

Таблица 14 — Структура расходов за счёт выплаты

Направление расходов	Сумма, руб.	Доля выплаты	Ограничение
Основные средства	328 000	93,7%	без ограничения
Материально-производственные запасы	22 000	6,3%	без ограничения
Итого за счёт выплаты	350 000	100%	не более 350 000 руб.

Таблица 15 — Обоснование расходов

Наименование	Назначение	Поставщик и источник цены
Шиномонтажный станок полуавтоматический для колёс до 24 дюймов	Демонтаж и монтаж шин на диски	Саратовский поставщик гаражного оборудования, коммерческое предложение от 25.08.2026
Балансировочный станок с ручным вводом параметров	Балансировка колёс после монтажа	Саратовский поставщик гаражного оборудования, коммерческое предложение от 25.08.2026
Компрессор поршневой с ресивером 100 л	Сжатый воздух для станка, гайковёрта и накачки шин	Саратовский поставщик гаражного оборудования, коммерческое предложение от 25.08.2026
Домкрат подкатной гидравлический, 3 т	Подъём автомобиля с двух сторон, чтобы сократить время замены	Магазин автоинструмента в Балашове, цена на 28.08.2026
Гайковёрт пневматический ударный с набором головок	Снятие и установка колёс	Магазин автоинструмента в Балашове, цена на 28.08.2026
Вулканизатор настольный	Ремонт боковых порезов и камер	Саратовский поставщик гаражного оборудования, коммерческое предложение от 25.08.2026
Ванна для проверки колёс и борторасширитель	Поиск проколов и осмотр шины изнутри	Саратовский поставщик гаражного оборудования, коммерческое предложение от 25.08.2026
Набор инструмента: динамометрический ключ, монтажные лопатки, шероховальные фрезы	Затяжка колёсных болтов с нужным усилием и подготовка места ремонта	Магазин автоинструмента в Балашове, цена на 28.08.2026
Стеллаж для хранения шин, секция на 20 колёс	Сезонное хранение до 20 комплектов шин	Производитель складских стеллажей, счёт от 26.08.2026
Балансировочные грузики, вентили, жгуты, заплатки, монтажная паста — запас на сезон	Расходные материалы для шиномонтажа и ремонта	Саратовский оптовый магазин автотоваров, расчёт по прайсу от 27.08.2026
Онлайн-касса с фискальным накопителем	Расчёты с клиентами и выдача чеков	Центр обслуживания кассовой техники в Балашове, счёт от 28.08.2026
Вывеска на гараж, указатель и баннер	Чтобы мастерскую было видно с улицы Орджоникидзе	Рекламная мастерская в Балашове, счёт от 28.08.2026
Подведение электропитания 380 В и усиление пола в гараже	Подключение станков и компрессора, ровная площадка под оборудование	Расчёт электромонтажной организации от 24.08.2026 и стоимость материалов

Таблица 16 — Сравнение цен продавцов, за единицу

Наименование	Цена по смете, руб.	Предложения других продавцов
Шиномонтажный станок полуавтоматический для колёс до 24 дюймов	82 000	Поставщик оборудования для автосервиса в Саратове, предложение от 26.08.2026 — 86 500 руб.; Интернет-магазин гаражного оборудования, цена на 26.08.2026 — 91 000 руб.
Балансировочный станок с ручным вводом параметров	74 000	Поставщик оборудования для автосервиса в Саратове, предложение от 26.08.2026 — 79 900 руб.; Интернет-магазин гаражного оборудования, цена на 26.08.2026 — 81 500 руб.
Компрессор поршневой с ресивером 100 л	38 500	Магазин автоинструмента в Балашове, цена на 28.08.2026 — 39 900 руб.; Интернет-магазин гаражного оборудования, цена на 26.08.2026 — 41 300 руб.

7. Финансовый план

7.1. Доходы, расходы и движение денег

Расчёт выполнен на 12 мес. Выручка — это цена, умноженная на плановое количество продаж; расходы на материалы — по затратам на единицу; ежемесячные расходы — по перечню производственного плана. Налоговый режим: УСН «Доходы», 6%.

Таблица 17 — План доходов и расходов, сентябрь 2026 г. — февраль 2027 г., руб.

Статья	сен	окт	ноя	дек	янв	фев
Выручка	37 400	189 200	146 800	49 200	41 400	41 400
Материалы и прямые расходы	3 120	13 760	11 200	4 240	3 600	3 600
Электроэнергия	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500
Материалы для уборки и обслуживания оборудования	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Онлайн-касса: оператор фискальных данных и связь	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200
Продвижение	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Сервис онлайн-бухгалтерии	1 300	1 300	1 300	1 300	1 300	1 300
Налог	0	2 396	3 208	0	0	0
Страховые взносы	5 600	5 600	5 600	5 600	5 600	5 600
Чистая прибыль	19 680	158 444	117 792	30 360	23 200	23 200
Чистая прибыль нарастающим итогом	19 680	178 124	295 916	326 276	349 476	372 676
Беру на нужды семьи	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Остаток денег на конец месяца	7 800	150 004	242 916	243 276	236 476	229 676

Таблица 18 — План доходов и расходов, март — август 2027 г., руб.

Статья	мар	апр	май	июн	июл	авг	Итого за 12 мес.
Выручка	103 400	281 200	147 600	61 000	61 000	65 000	1 224 600
Материалы и прямые расходы	8 040	21 040	11 600	5 360	5 360	5 680	96 600
Электроэнергия	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	42 000

Статья	мар	апр	май	июн	июл	авг	Итого за 12 мес.
Материалы для уборки и обслуживания оборудования	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	18 000
Онлайн-касса: оператор фискальных данных и связь	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	14 400
Продвижение	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	18 000
Сервис онлайн-бухгалтерии	1 300	1 300	1 300	1 300	1 300	1 300	15 600
Налог	0	5 644	3 256	0	0	0	14 504
Страховые взносы	5 600	5 600	5 600	5 600	5 600	5 600	67 200
Чистая прибыль	80 760	239 916	118 144	41 040	41 040	44 720	938 296
Чистая прибыль нарастающим итогом	453 436	693 352	811 496	852 536	893 576	938 296	
Беру на нужды семьи	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	360 000
Остаток денег на конец месяца	280 436	490 352	578 496	589 536	600 576	615 296	

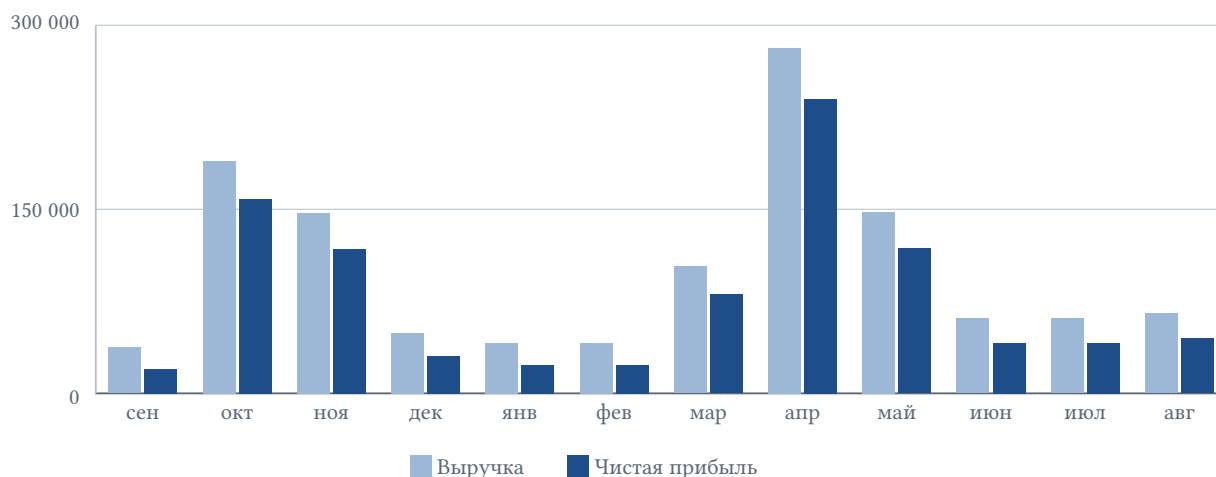


Рисунок 1 — Выручка и чистая прибыль по месяцам, руб.

Таблица 19 — Основные финансовые показатели

Показатель	Значение
Стартовые вложения по смете	380 000 руб.
Выручка за 12 мес.	1 224 600 руб.
Расходы за 12 мес.	204 600 руб.
Налоги и взносы за 12 мес.	81 704 руб.
Чистая прибыль за 12 мес.	938 296 руб.
Чистая прибыль в среднем в месяц	78 191 руб.
Доля чистой прибыли в выручке	76,6%
Выручка, при которой нет убытка, в месяц	15 997 руб.
Срок окупаемости вложений	7 мес.

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

Во второй год, при сохранении планового объема продаж, выручка составит около 1,4 млн руб., чистая прибыль — около 1,1 млн руб. Во второй год планирую добавить правку дисков: станок куплю на прибыль весеннего сезона.

После оплаты сметы у меня остаётся 15 000 руб. собственных средств. На нужды семьи буду брать из выручки 30 000 руб. в месяц; остальная прибыль остаётся в деле как запас на слабые месяцы и на закупку материалов. Наименьший остаток денег за период — 7 800 руб.: денег хватает в каждом месяце. Остаток в первые месяцы больше, чем следует из прибыли: часть материалов и аренды уже оплачена по смете.

Если продаж будет меньше

Таблица 20 — Результат при выполнении плана и при недоборе клиентов

Вариант	Выручка, руб.	Чистая прибыль, руб.	Окупаемость
План продаж выполнен	1 224 600	938 296	7 мес.
Продаж на 15% меньше, материалы дороже на 10%	1 040 910	769 781	8 мес.

Если клиентов окажется на 15% меньше, а материалы подорожают на 10%, за 12 мес. я заработаю 769 781 руб. — в среднем 64 148 руб. в месяц. Дело останется прибыльным.

7.2. Доходы семьи и результат проекта

Изменение доходов семьи

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

Показатель	Сейчас	В среднем за 12 мес.	В самый слабый месяц (сентябрь 2026 г.)
Прочие доходы семьи (зарплаты, пособия)	46 000	32 000	32 000
Доход от своего дела (чистая прибыль)	0	78 191	19 680
Число членов семьи	4	4	4
Доход на одного члена семьи	11 500	27 547	12 920
Прожиточный минимум на душу населения	15 909	15 909	15 909

В среднем за 12 мес. на каждого члена семьи будет приходиться 27 547 руб. в месяц — на 11 638 руб. больше прожиточного минимума. Выше минимума доход держится с марта 2027 г. В слабые месяцы недостающую сумму покрывают деньги, отложенные в сильные месяцы.

После выхода на плановый объём продаж чистая прибыль составит в среднем 94 270 руб. в месяц, доход на одного члена семьи — 31 567 руб.

Из нынешних доходов семьи 14 000 руб. в месяц прекратится с началом деятельности; в расчёте учтены только доходы, которые сохраняются.

Бюджетная эффективность

За 12 мес. реализации проекта в бюджет поступит 14 504 руб. налога и 67 200 руб. страховых взносов. Платежи продолжаются и после окончания социального контракта.

Социальный эффект

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

8. Риски и обязательства

8.1. Оценка рисков

Сильнее всего на результат влияет сезон: основные продажи придутся на октябрь и ноябрь и на апрель и май, когда клиенты меняют шины. Поэтому мне важно начать приём клиентов до октября и не потерять рабочие дни в сезон.

Риск	Как проявится	Что я сделаю
Недобор клиентов в сезон	В октябре, ноябре, апреле или мае придет меньше автомобилей, чем рассчитано	Обзвоню владельцев автомобилей из кооператива «Мотор», подписавших список, напомню о записи на точное время и добавлю объявления в группах «ВКонтакте»
Задержка поставки оборудования	Станки привезут позже, и запуск сдвинется	Закажу оборудование сразу после получения выплаты и уточню у поставщика срок отгрузки; при задержке куплю станок у другого продавца, чьё предложение у меня уже есть
Рост цен на материалы	Грузики, вентили, жгуты и заплаты подорожают, прямые затраты на заказ вырастут	Закуплю материалы на сезон заранее, перед его началом, и сравню цены у разных продавцов
Поломка оборудования	Станок или компрессор встанет в сезон	Буду регулярно чистить и проверять оборудование, мелкий ремонт сделаю сам, при серьёзной поломке сразу обращусь к поставщику и предупрежу записанных клиентов
Болезнь (я работаю один)	Не смогу принимать клиентов, пока болею	Перенесу записанных клиентов на ближайшие свободные дни: резерв времени есть в любой месяц
Спад между сезонами	Заказов станет заметно меньше	Буду принимать ремонт проколов и поздние замены, обслуживать автомобили службы такси по договору и напоминать клиентам о хранении шин

Если клиентов окажется на 15% меньше, а материалы подорожают на 10%, чистая прибыль за 12 месяцев составит около 770 тыс. руб., в среднем около 64 тыс. руб. в месяц. Дело перестанет быть убыточным при выручке 15 997 руб. в месяц. По плану даже в самом слабом месяце, в сентябре, выручка составит 37 400 руб.

8.2. Обязательства и приложения

Обязательства заявителя

При заключении социального контракта обязуюсь:

- зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя;

- использовать выплату только на покупки, предусмотренные сметой, и представить подтверждающие документы;
- вести деятельность в течение срока социального контракта и не менее 12 месяцев после его окончания;
- представлять в орган социальной защиты документы и сведения, необходимые для контроля за выполнением программы социальной адаптации, в установленные сроки;
- своевременно платить налоги и обязательные взносы;
- сообщить в орган социальной защиты, если деятельность придётся прекратить досрочно.

Перечень приложений

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

Достоверность сведений, приведённых в бизнес-плане, подтверждаю.

Заявитель _____ / Кузнецов Андрей Викторович /
(подпись)

Дата: «____» _____ 20____ г.