

14 шагов 4 рабочих листа

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ НА СВОЁ ДЕЛО

Как подготовить заявку и открыть
мастерскую печати.

до
350 000 ₽
На предпринимательскую деятельность [6]

На предпринимательскую деятельность можно получить до 350 000 ₽. Фактическая сумма зависит от одобренного проекта. В предусмотренных случаях отдельно выделяют до 30 000 ₽ на обучение: это не дополнительный бюджет на оборудование. [6]

Соцконтракт - соглашение с соцзащитой: вы получаете целевые средства и берёте на себя обязательства по ведению бизнеса. Одобрение не гарантировано. Подать заявление можно самостоятельно и бесплатно.

01

ПРАВО НА ПОДДЕРЖКУ

Доход семьи, условия региона и вопросы соцзащите.

Шаги 01-02 / стр. 2

02

ВАШ ПРОЕКТ

Покупатели, оборудование и коммерческое предложение.

Шаги 03-04 / стр. 3

03

ПОДГОТОВКА ЗАЯВКИ

Бизнес-план, документы и подача заявления.

Шаги 05-06 / стр. 4

04

ПУТЬ К РЕШЕНИЮ

Тестирование, обучение и представление проекта.

Шаги 07-08 / стр. 5

05

КОНТРАКТ И СТАТУС

Условия договора и регистрация своего дела.

Шаги 09-10 / стр. 6

06

ВЫПЛАТА И ЗАКУПКА

Согласованная смета, оплата и документы.

Шаги 11-12 / стр. 7

07

ЗАПУСК И ОТЧЁТЫ

Первые заказы и выполнение обязательств.

Шаги 13-14 / стр. 8

08

РАБОЧИЕ ШАБЛОНЫ

Доход, бизнес-план, смета и журнал расходов.

4 рабочих листа / стр. 9-12

09

ПОМОЩЬ ДМ

Подбор оборудования, следующий шаг и источники.

Условия / стр. 13

ПРОВЕРКА УСЛОВИЙ

Основной порядок предназначен для малоимущих семей и одиноко проживающих граждан РФ, постоянно проживающих в России. Среднедушевой доход должен быть ниже регионального прожиточного минимума по независящим от заявителя причинам. Соответствие критерию дохода само по себе не означает одобрения. [1, 6]

01 ПРОВЕРЬТЕ ПРАВО НА СОЦКОНТРАКТ

- Уточните требования к гражданству, проживанию и регистрации в регионе подачи.
- Определите учитываемый состав семьи и доходы за нужные три месяца: рабочий лист на странице 9.
- Сравните среднедушевой доход с прожиточным минимумом на душу населения вашего региона.
- Уточните, какие причины низкого дохода и подтверждения подходят для вашей ситуации.
- Сообщите соцзащите о действующих и прошлых соцконтрактах у вас и членов семьи.

ПОМОЩЬ ДМ

В гайде есть формула расчёта и вопросы для предварительной проверки.

Результат шага: Вы понимаете, по какому основанию можете подать заявление. Окончательную оценку даёт соцзащита. [1-4]

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

02 УТОЧНИТЕ ТРЕБОВАНИЯ В СОЦЗАЩИТЕ

- Найдите орган соцзащиты по месту обращения и узнайте, принимают ли заявления на открытие бизнеса.
- Получите актуальную форму бизнес-плана и перечень документов именно для вашего случая.
- Уточните порядок подачи, тестирования, обучения и рассмотрения проекта комиссией.
- Запросите допустимые расходы, ограничения по ним и требования к документам поставщика.
- Запишите контакт специалиста, сроки ответа и ссылку на региональные правила.

ПОМОЩЬ ДМ

Используйте этот список как готовый сценарий консультации.

Результат шага: У вас есть местные требования, по которым нужно готовить проект.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

Для установленных законом категорий ветеранов СВО действует отдельный порядок без оценки доходов семьи. Условия, рекомендацию фонда «Защитники Отечества» и форму регистрации бизнеса уточняйте в фонде и соцзащите. [1]

ПРОЕКТ И ОБОРУДОВАНИЕ

03 ВЫБЕРИТЕ БИЗНЕС И ПОКУПАТЕЛЕЙ

- Определите основной продукт: например, кружки с печатью или персонализированные сувениры.
- Опишите покупателей и повод для покупки: подарки, мероприятия, корпоративные заказы.
- Сравните пять местных предложений по цене и срокам; поговорите с десятью потенциальными клиентами.
- Проверьте рабочее место: площадь, электричество, вентиляцию и право пользоваться помещением.
- Запишите ассортимент, способ получения первых заказов и навыки, которых вам пока не хватает.

ПОМОЩЬ ДМ

Шаблон проекта помогает связать выбранную продукцию, оборудование и будущие продажи.

Результат шага: Вы можете объяснить, что будете продавать, кому и где будете работать.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

04 ЗАПРОСИТЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- Передайте поставщику список изделий, планируемые тиражи, бюджет и условия рабочего места.
- Получите перечень моделей, материалов и принадлежностей с количеством и ценой каждой позиции.
- Попросите подтвердить совместимость оборудования, расходников и выбранных заготовок.
- Уточните наличие, доставку, гарантию, ввод в работу и документы на поставку.
- Проверьте срок действия предложения и допустимость его позиций в соцзащите до оплаты.

ПОМОЩЬ ДМ

Запросите у ДМ подбор комплектации и предложение с расшифровкой под ваш проект.

Результат шага: У вас есть обоснованная смета, а не только общая цена комплекса.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

БИЗНЕС ПЛАН И ЗАЯВЛЕНИЕ

05 ПОДГОТОВЬТЕ БИЗНЕС ПЛАН

- Используйте бланк региона; перенесите в него описание проекта со страницы 10.
- Покажите покупателей, конкурентов, рабочее место и способ получения первых заказов.
- Обоснуйте каждую покупку: какую операцию она выполняет и почему нужна бизнесу.
- Рассчитайте цену, переменные и постоянные расходы, налоги и минимальный объём продаж.
- Составьте календарь запуска и сценарий, если заказов окажется меньше ожидаемого.

ПОМОЩЬ ДМ

В гайде есть шаблон содержания, учебный расчёт и форма сметы.

Результат шага: Проект содержит ваши данные и проверяемые расчёты, которые вы можете объяснить.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

06 СОБЕРИТЕ ДОКУМЕНТЫ И ПОДАЙТЕ ЗАЯВЛЕНИЕ

- Подготовьте сведения о личности, регистрации, семье и доходах по списку соцзащиты.
- Приложите бизнес-план, смету и коммерческие предложения на том этапе, который установлен в регионе.
- Проверьте ФИО, реквизиты, суммы и соответствие данных во всех документах.
- Подайте заявление через доступный канал: соцзащиту, Госуслуги или МФЦ.
- Сохраните номер заявления и вовремя ответьте на запросы недостающих документов.

ПОМОЩЬ ДМ

Чек-лист на странице 9 помогает собрать папку и проверить её перед подачей.

Результат шага: Заявление зарегистрировано; вы знаете, где отслеживать уведомления. [5]

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

Базовый срок решения составляет 10 рабочих дней после регистрации заявления и представления необходимых недостающих документов; в предусмотренных случаях его продлевают на 20 рабочих дней. Дата выплаты определяется отдельно. [5]

ПОДГОТОВКА К РЕШЕНИЮ

07 ПРОЙДИТЕ ТЕСТИРОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ

- Получите у соцзащиты направление и инструкции по проверке предпринимательских компетенций.
- Уточните дату, формат прохождения и способ подтверждения результата.
- Повторите основы: выручка, расходы, прибыль, налоги, работа с клиентами.
- Пройдите тестирование самостоятельно; если назначат обучение, завершите его в установленный срок.
- Передайте подтверждающие документы и уточните следующий этап рассмотрения.

ПОМОЩЬ ДМ

Пример экономики на странице 11 помогает разобраться в основных показателях бизнеса.

Результат шага: Требование по тестированию и назначенному обучению выполнено. [5]

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

08 ПРЕДСТАВЬТЕ ПРОЕКТ И ПОЛУЧИТЕ РЕШЕНИЕ

- Уточните формат рассмотрения: требуется ли личная защита и сколько времени дают на выступление.
- Подготовьте короткий рассказ по шаблону на странице 12 и возьмите актуальный бизнес-план.
- Объясните выбор оборудования, клиентов, цену и количество заказов для покрытия расходов.
- Если поступят замечания, уточните, что исправить и к какому сроку представить новую версию.
- Получите официальное решение; при отказе запросите причину и порядок исправления или обжалования.

ПОМОЩЬ ДМ

В гайде есть план выступления и вопросы, на которые стоит подготовить ответы.

Результат шага: Вы получили решение и понимаете дальнейшие действия.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

КОНТРАКТ И РЕГИСТРАЦИЯ

09 ИЗУЧИТЕ И ПОДПИШИТЕ СОЦКОНТРАКТ

- Получите текст соцконтракта, программу социальной адаптации и все приложения.
- Проверьте одобренную сумму, перечень покупок и сроки выполнения мероприятий.
- Уточните порядок изменения сметы, замены модели и действий при задержке поставки.
- Выпишите сроки регистрации бизнеса, закупок, отчётов и обязательств после завершения контракта.
- Задайте вопросы до подписания; сохраните подписанный экземпляр и согласованные приложения.

ПОМОЩЬ ДМ

Журнал на странице 12 поможет перенести обязательства в календарь.

Результат шага: Вы знаете, что нужно выполнить и какие документы предъявить.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

10 ОФОРМИТЕ ПОДХОДЯЩИЙ СТАТУС БИЗНЕСА

- Согласуйте с соцзащитой форму и срок регистрации: ИП или плательщик налога на профессиональный доход.
- Проверьте допустимость вашего ассортимента и способа работы для выбранного налогового режима.
- Для текстиля отдельно уточните требования к маркировке и документам на продукцию.
- Оформите статус на своё имя в установленный срок и передайте подтверждение в соцзащиту.
- Настройте учёт продаж, выдачу чеков и уплату налогов в соответствии с вашей формой работы.

ПОМОЩЬ ДМ

В гайде перечислены вопросы, которые нужно решить до регистрации и покупки.

Результат шага: Бизнес оформлен так, чтобы можно было выполнять условия контракта.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

ВЫПЛАТА И ЗАКУПКА

11 ПОЛУЧИТЕ ОДОБРЕННУЮ СУММУ

- Проверьте банковские реквизиты на своё имя и способ перечисления, указанный в контракте.
- Уточните, какие действия должны быть завершены до выплаты и когда ожидать перечисления.
- Дождитесь поступления и сохраните выписку с датой и суммой.
- Сопоставьте полученные деньги с утверждённой сметой и сроками расходов.
- Если сумма или дата отличаются от ожидаемых, уточните дальнейшие действия у специалиста.

ПОМОЩЬ ДМ

Рабочая смета помогает заранее сопоставить одобренный бюджет и стоимость комплектации.

Результат шага: Средства поступили, а порядок их расходования понятен.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

12 КУПИТЕ СОГЛАСОВАННЫЕ ПОЗИЦИИ

- Перед оплатой сверяйте счёт с утверждённой сметой: модели, количество, цена и назначение.
- Согласуйте изменения и скидки, если они требуют корректировки сметы; сохраните подтверждение.
- Оплатите покупку в разрешённый срок и предусмотренным контрактом способом.
- Проверьте комплектность и состояние при получении; сохраните оплату, накладную или УПД и гарантию.
- Внесите фактические расходы в журнал и передайте отчёт в установленной форме.

ПОМОЩЬ ДМ

При покупке в ДМ комплект и документы определяются договором поставки; сверяйте их со сметой.

Результат шага: Покупки соответствуют согласованию, а каждый расход подтверждён.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

ЗАПУСК И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

13 ЗАПУСТИТЕ МАСТЕРСКУЮ И СДАВАЙТЕ ОТЧЁТЫ

- Подготовьте рабочее место, установите оборудование по инструкции и выполните пробные изделия.
- Проверьте качество, посчитайте фактическую себестоимость и утвердите цены.
- Разместите примеры работ и предложения для выбранных покупателей; фиксируйте реальные заказы.
- Ведите учёт доходов, расходов и выполнения мероприятий; отправляйте отчёты по графику контракта.
- Сохраняйте подтверждение приёма отчётов и заранее сообщайте о трудностях с выполнением условий.

ПОМОЩЬ ДМ

Используйте шаблон учёта; условия настройки оборудования и технической помощи уточняйте при покупке.

Результат шага: Мастерская принимает заказы, а отчётность подтверждает выполнение программы.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

14 ВЫПОЛНИТЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПОСЛЕ КОНТРАКТА

- Проверьте даты окончания контракта и последующего контроля в подписанных документах.
- Планируйте продолжать деятельность и сохранять статус бизнеса в течение 12 месяцев после окончания контракта. [6]
- Предоставляйте сведения о работе и доходах, которые требует соцзащита в период контроля.
- Согласовывайте действия, которые могут повлиять на выполнение обязательств, до их совершения.
- Сохраните итоговые отчёты, переписку и документы по закупкам; при завершении контроля уточните оставшиеся обязанности.

ПОМОЩЬ ДМ

Календарь обязательств помогает не пропустить контроль после покупки оборудования.

Результат шага: Вы продолжаете работу и можете подтвердить исполнение условий.

МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЗАДАЧА

РАБОЧИЙ ЛИСТ ПРОВЕРКИ И ДОКУМЕНТОВ

РАСЧЁТ ДОХОДА СЕМЬИ

Для заявления в сентябре 2026 года возьмите май, июнь и июль: август пропускается. В общем случае считают три календарных месяца перед месяцем, предшествующим обращению. Доходы берут до вычета налогов. [2, 3]

Состав семьи определяют по закону: заявитель, супруг, несовершеннолетние и подопечные дети, а также дети до 23 лет на очном обучении по указанным программам, с учётом исключений. Все прописанные в квартире не обязательно входят в расчёт. [4]

Член семьи	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3
Заявитель	_____ Р	_____ Р	_____ Р
Супруг или супруга	_____ Р	_____ Р	_____ Р
Другие учитываемые лица	_____ Р	_____ Р	_____ Р
Итого за месяц	_____ Р	_____ Р	_____ Р

Формула: Доход семьи за три месяца ÷ 3 ÷ число членов семьи.

Мой результат _____ Р. Прожиточный минимум на душу населения в моём регионе _____ Р. Источник и дата проверки _____.

Учебный пример: 150 000 Р ÷ 3 ÷ 3 человека = 16 666,67 Р в месяц на человека. Сравните результат с действующим порогом своего региона. Какие выплаты учитывать, а какие исключать, уточните в соцзащите.

ПАПКА ЗАЯВИТЕЛЯ

- Паспорт, сведения о регистрации, СНИЛС, ИНН и банковские реквизиты.
- Сведения о браке, детях, опеке и очном обучении, если применимо.
- Подтверждение доходов и причин низкого дохода по запросу соцзащиты.
- Бизнес-план, смета, предложения поставщиков в региональной форме.
- Сведения об опыте, квалификации, помещении и статусе бизнеса по запросу.

Это список для подготовки. Часть сведений ведомство получает самостоятельно: уточните, какие документы вы должны представить лично. [5]

Специалист _____ Телефон _____
Дата консультации _____ Недостающие документы _____

С ЧЕГО ВСЁ НАЧИНАЕТСЯ?

С проверки права на поддержку.
Начните с шагов 01-02.

РАБОЧИЙ ЛИСТ БИЗНЕС ПЛАНА

Заполните ответы своими данными, затем перенесите их в бланк вашего региона. Если места мало, продолжите на отдельном листе. Учебные примеры не заменяют вашу проверку спроса и расчёты.

ПРОЕКТ И ВАШ ОПЫТ

Я открываю мастерскую _____ в городе _____.
Буду изготавливать _____. Мой опыт _____.
Недостающие навыки получу _____.
Прошу _____ ₺ по соцконтракту; собственные вложения составят _____ ₺.

ПОКУПАТЕЛИ И ПЕРВЫЕ ЗАКАЗЫ

Мой основной покупатель _____.
Ему нужен продукт для _____.
Спрос проверен так _____. Полученные запросы _____.
Первых клиентов планирую привлечь через _____.
Бюджет привлечения клиентов _____ ₺; его источник _____.

КОНКУРЕНТЫ И ВАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Конкурент и дата проверки	Продукт и цена	Срок изготовления
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Почему выберут меня _____. Что подтверждает это преимущество _____.

РАБОЧЕЕ МЕСТО И ПРОИЗВОДСТВО

Адрес _____. Основание пользования помещением _____.
Условия для оборудования _____.
Заказ проходит этапы _____. На один заказ нужно _____ минут.
При поломке или задержке расходников я _____.

КАЛЕНДАРЬ ЗАПУСКА

Этап	Моя дата	Подтверждение готовности
Регистрация и закупка	_____	Статус оформлен, поставка получена
Пробные изделия	_____	Качество и себестоимость проверены
Начало продаж	_____	Предложения опубликованы, заказы принимаются

РАСЧЁТ ЭКОНОМИКИ И СМЕТА

Все суммы ниже учебные. Это не прогноз заработка и не предложение оборудования. Замените их собственными ценами, затратами и подтверждённой комплектацией.

СКОЛЬКО ПРОДАЖ НУЖНО

Допустим, цена изделия 600 ₽, переменные расходы на него 260 ₽, постоянные расходы в месяц 20 000 ₽. На покрытие постоянных затрат с изделия остаётся 340 ₽ до налогов.

Изделий в месяц	Выручка	Переменные затраты	Остаток до налогов
100	60 000 ₽	26 000 ₽	14 000 ₽
150	90 000 ₽	39 000 ₽	31 000 ₽
200	120 000 ₽	52 000 ₽	48 000 ₽

Расчёт последнего столбца: выручка минус переменные затраты минус 20 000 ₽ постоянных затрат. Доход владельца из этого остатка ещё уменьшают налоги, обязательные платежи и неучтённые расходы.

Минимум для покрытия затрат: $20\,000 \div 340 = 58,82$, то есть 59 изделий в месяц до учёта налогов. После добавления налогов и взносов пересчитайте необходимый объём.

Включите в свои расходы заготовки, чернила, бумагу, упаковку, брак, комиссии, доставку, рекламу, аренду, электричество, обслуживание и обязательные платежи. Разделите расходы на каждое изделие и расходы за месяц.

Моя цена ____ ₽. Расходы на изделие ____ ₽. Расходы за месяц ____ ₽.
Налоги и обязательные платежи _____. План продаж ____ изделий.
Если продажи будут вдвое ниже плана, я _____.

СМЕТА ДЛЯ СОГЛАСОВАНИЯ

Позиция и модель	Шт	Цена	Сумма	Назначение
Оборудование ____	__	____ ₽	____ ₽	_____
Принадлежности ____	__	____ ₽	____ ₽	_____
Расходники ____	__	____ ₽	____ ₽	_____
Другие допустимые расходы	__	____ ₽	____ ₽	_____
Итого			____ ₽	

Для каждой покупки приложите предложение поставщика и уточните допустимость расхода и ограничения. Доставку, настройку и другие услуги указывайте отдельно, если они оплачиваются отдельно. Все позиции должны соответствовать одобренному проекту.

ВЫСТУПЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

РАССКАЗ О ПРОЕКТЕ ЗА ДВЕ МИНУТЫ

«Я планирую открыть _____. Мои покупатели - _____. Спрос я проверил следующим образом: _____.
Для работы мне нужны _____ стоимостью _____ ₺. Каждая позиция используется для _____.
Цена изделия составит _____ ₺, расходы на него - _____ ₺. При _____ заказах в месяц ожидаю _____ ₺ выручки; расходы и налоги составят _____ ₺.
Работать буду _____. Первых клиентов найду через _____.
Запуск запланирован на _____. Если заказов будет меньше, я _____».

ПОДГОТОВЬТЕ ОТВЕТЫ КОМИССИИ

- Почему выбрана эта технология и что вы умеете делать самостоятельно?
- Кто уже проявил интерес и чем подтверждён расчёт объёма продаж?
- Как получены цены, расходы и сумма запрашиваемой помощи?
- Как вы будете действовать при браке, поломке или нехватке заказов?

ЖУРНАЛ РАСХОДОВ

Дата	Покупка по смете	Фактически оплачено	Документ и дата отчёта
_____	_____	_____ ₺	_____
_____	_____	_____ ₺	_____
_____	_____	_____ ₺	_____

КАЛЕНДАРЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Регистрация бизнеса до _____. Закупки до _____.
Первый отчёт _____. Следующие отчёты _____.
Окончание контракта _____. Контроль после контракта до _____.
Как подтверждают приём отчёта _____.

Храните договор, смету и изменения к ней, подтверждения оплаты и поставки, отчёты и подтверждения их приёма. Суммы в отчётах должны совпадать с реальными расходами. Если возникла проблема, сообщите специалисту и получите порядок действий: нарушение условий может привести к возврату помощи. [6]

ПОМОЩЬ ДМ И ПОЛЕЗНЫЕ ИСТОЧНИКИ

ЧТО ВХОДИТ В ЭТОТ ГАЙД

В этом гайде вы найдёте маршрут из 14 шагов, проверочные вопросы, рабочие листы, шаблон содержания бизнес-плана, расчёт экономики, смету и журнал расходов. Их задача - помочь вам подготовить собственный проект и разобраться в последовательности действий.

Подбор оборудования, актуальную комплектацию и предложение на поставку запросите у менеджера ДМ. Индивидуальная подготовка бизнес-плана, настройка и длительное сопровождение включаются только тогда, когда прямо указаны в вашем заказе или договоре.

ВАШ СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

После проверки условий своего региона обратитесь к менеджеру ДМ за подбором оборудования. Передайте список изделий, планируемые тиражи, бюджет, условия рабочего места и требования соцзащиты к смете.

Получите коммерческое предложение с моделями, количеством и ценой каждой позиции. Согласуйте состав закупки с соцзащитой и включите его в свой бизнес-план. Оплачивайте оборудование в порядке и сроки, указанные в вашем соцконтракте.

ПРОВЕРКА ПЕРЕД НАЧАЛОМ

Я проверил право и местные требования. Понимаю расчёты проекта и состав комплектации. Знаю сроки контракта и порядок отчётности. Учитываю, что решение о выплате принимает соцзащита, а доход бизнеса зависит от моих продаж и расходов.

ИСТОЧНИКИ И АКТУАЛЬНОСТЬ

Версия от 14 сентября 2026 года. Перед подачей проверьте изменения правил и требования своего региона. Ссылки ниже открываются нажатием; номера в тексте отсылают к соответствующему источнику.

[1] Условия и отдельный порядок для ветеранов СВО — приказ Минтруда от 12 августа 2026 года № 354, раздел I

[2] Расчётный период — статья 4 закона № 44 ФЗ

[3] Доход до вычета налогов — статья 7 закона № 44 ФЗ

[4] Состав семьи — статья 13 закона № 44 ФЗ

[5] Подача и рассмотрение — приказ Минтруда № 354, раздел II

[6] Сумма на бизнес, обучение и обязательства — СберБизнес Live, материал с экспертом Минтруда, 22 апреля 2026 года

[7] Федеральные правила — постановление Правительства от 16 ноября 2023 года № 1931, редакция от 29 декабря 2025 года

[9] Подача заявления на Госуслугах