

## Бизнес-план: ЛПХ: пасека и мёд

**Регион:** Свердловская область, Екатеринбург

**Формат:** ЛПХ

**Опыт:** До 1 года

**Каналы:** Авито, Сарафанное радио

### Титульный лист

---

#### ЛПХ: пасека и мёд

---

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Дата: 22 сентября 2026

### Резюме проекта

---

Проект «ЛПХ: пасека и мёд» реализуется в Екатеринбурге, Свердловская область. Формат работы: ЛПХ. Запрашиваемая сумма по соцконтракту: 195 000 Р. Целевой объём: 28 продаж/мес по цене 2 000 Р. Каналы привлечения: Авито, Сарафанное радио. ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает этот ПМ в 3-м месяце.

### Описание деятельности и услуги/товара

---

ЛПХ: пасека и мёд. Владелец участка открывает пасеку на 10 семей в рамках ЛПХ: мёд, отводки, продукты пчеловодства. Услуга позиционируется по цене 2 000 Р за продажу — это расчетное допущение из анкеты, вокруг которого проверяются материалы, труд, налог и чистый доход. Рабочий процесс: приём заявки → согласование деталей → выполнение → передача результата → запрос отзыва. К 6-му месяцу планируется около 70% рабочего объёма (20 продаж); полный объём 28 продаж/мес заложен на 10–12-й месяцы.

## Анализ рынка и клиентов

---

Раздел рынка не использует неподтвержденные внешние цифры: конкурентов, емкость рынка и средний чек нужно уточнять отдельно перед подачей, если этого требует региональная форма. В расчете приняты данные анкеты: населенный пункт — Екатеринбург, целевая аудитория — Соседи, дачники и жители района: продажа с участка, через Авито и по рекомендациям, цена — 2 000 Р за продажу, рабочий объем — 28 продаж/мес. Каналы привлечения: Авито, Сарафанное радио.

Проверка спроса начинается с первых заказов, отзывов и еженедельного разбора каналов. Финансовая модель не предполагает мгновенную полную загрузку: первые месяцы считаются с пониженным объемом, затем проект выходит на рабочий уровень из анкеты. Это делает план проверяемым: комиссия может сверить цену, объем продаж, расходы, налог и чистый доход с таблицами, а спорные рыночные данные не выдаются за факт.

Если у заявителя есть собственные договоренности, отзывы или локальный анализ, их можно приложить как подтверждение к этому разделу.

## Конкурентные преимущества

---

Опыт: До 1 года (Обучение по профилю и первые заказы для знакомых (типовой пример, замените своими данными)). План опирается на введенные каналы продаж, смету и расчетную цену 2 000 Р.

## Маркетинговый план

---

Маркетинговая стратегия ориентирована на локальный спрос в Екатеринбурге с бюджетом в пределах 5% сметы соцконтракта. Цель первых 3 месяцев — 4–7 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объема (20 продаж/мес) и формирование базы для сарафана. Плановые KPI: стоимость привлечения клиента не выше 15% от расчетного чека (2 000 Р); фактическая конверсия обращения в заказ проверяется в таблице лидов.

Каналы из анкеты: Авито: 2–3 объявления с фото, ответ на заявки в течение 2 часов, обновление раз в неделю, бюджет продвижения 2 000–3 000 Р/мес. Сарафанное радио: скидка 5% за рекомендацию, визитки после каждого заказа, сбор отзывов в мессенджере. Контент: фото работ, отзывы с разрешения клиента, публикация кейсов «запрос — результат — срок».

Ежемесячный разбор: какие каналы дали заказов, корректировка бюджета в пользу лидера. Инструменты учёта: таблица лидов с источником, датой и статусом; раз в 2 недели — корректировка креативов. К 6-му месяцу повторные обращения и рекомендации отслеживаются отдельной строкой учета; к 12-му — устойчивый поток 28 продаж/мес.

## Календарный план запуска

---

1. Месяц 1: регистрация формата ЛПХ, закупка по смете, подготовка рабочего места, тестовые заказы для портфолио; плановая загрузка 35%. 2. Месяц 2–3: запуск рекламы в каналах (Авито, Сарафанное радио), цель — 4–7 первых клиентов, сбор 5 отзывов; загрузка 50–60%. 3. Месяц 4–6: выход на 70% планового объёма (20 продаж), оптимизация закупок, анализ маржинальности. 4. Месяц 7–9: рост до 85–90% планового объёма, повторные клиенты  $\geq 30\%$ , контроль себестоимости. 5. Месяц 10–12: стабильный поток 28 продаж/мес, повторные клиенты  $\geq 40\%$ , резерв на обновление оборудования из прибыли.

## Риски и меры снижения

---

- Недостаток заказов в первые 2 месяца — мера: усиление рекламы в рабочем канале, снижение переменных расходов на 20%, акция «первый заказ –10%» с лимитом 5 клиентов.
- Рост цен на материалы/сырьё — мера: 2–3 поставщика, оптовая закупка раз в месяц, пересмотр цены раз в квартал (не чаще 10%).
- Задержка регистрации формата — мера: подача документов до закупки оборудования, консультация в МФЦ.
- Негативный отзыв — мера: ответ в течение 24 ч, бесплатная корректировка по договорённости, запрос видео-отзыва у довольных клиентов.
- Кассовый разрыв — мера: резерв 1 месяца постоянных расходов из первой прибыли, приоритет оплаты критичных поставщиков.
- Кассовый разрыв — мера: резерв 1 месяца постоянных расходов из первой прибыли.

## Ожидаемые результаты

---

Проект направлен на устойчивый доход семьи через предпринимательскую деятельность «ЛПХ: пасека и мёд». В 3-м месяце чистый доход по финмодели впервые превышает прожиточный минимум на душу населения в регионе (18 750 Р на 2026 год, Росстат). Средства соцконтракта осваиваются на оборудование и материалы, создающие рабочее место для заявителя. К 12-му месяцу — стабильная клиентская база и возможность реинвестирования 10–15% выручки в развитие.

## Подготовка к защите

---

Ключевые тезисы для комиссии: (1) спрос обоснован данными анкеты, каналами привлечения и поэтапной финмоделью в Екатеринбурге; (2) смета проверена по федеральным верхним пределам 15/10/5 без искусственного требования ровно 70% на оборудование; (3) по финмодели доход впервые выше ПМ в 3-м месяце; (4) риски проработаны. Ответы на вопросы комиссии — в отдельном разделе документа.

## Порядок учета и отчетности

---

Формат работы: ЛПХ. Доходы фиксируются по каждому платежу, расходы подтверждаются чеками и договорами по строкам сметы. Раз в месяц заявитель сверяет фактическую выручку, постоянные расходы и налог с финансовой моделью на 12 месяцев. Если соцзащита просит заменить позицию сметы, замена согласуется до покупки и отражается в пояснении к отчету.

## Правовая и региональная сверка

---

Регион: Свердловская область. Учётён найденный официальный источник региона вместе с федеральной базой.

Источники: Постановление Правительства Российской Федерации от 16.11.2023 № 1931 — <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202311170015> (проверено 13.08.2026); Постановление Правительства Российской Федерации от 29.12.2025 № 2191 — <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202512300116> (проверено 13.08.2026); Свердловская область: соцконтракт на предпринимательскую деятельность — <https://tusp24.msp.midural.ru/deyatelnost30/mery-socpodderzhki30/socialnyy-kontrakt3d.html> (проверено 03.07.2026); Свердловская область: разъяснение по социальному контракту — <https://tusp24.msp.midural.ru/news/socialnyy-kontrakt-121156/> (проверено 03.07.2026).

Региональные форма, перечень приложений, канал и срок первичной подачи могут отличаться. Перед подачей сверьте пакет с актуальной официальной информацией вашего региона; при отсутствии загруженной региональной формы Plan350 использует федеральную рамку как запасной вариант. Федеральные максимумы — до 350 000 ₽ на предпринимательскую деятельность и до 200 000 ₽ на ЛПХ; это не обещание конкретной суммы.

Верхние пределы сметы: до 15% на необходимые имущественные обязательства (включая аренду), до 10% на разрешения, ПО и носитель электронной подписи, до 5% на размещение и продвижение в интернете. Остаток может составлять 70–100% и направляется на основные средства и материально-производственные запасы; отдельного требования ровно или минимум 70% нет. Автомобили, мотоциклы, маломерные суда и самоходные машины исключены федеральным текстом; общего исключения «по критической необходимости» нет.

Plan350 — частный сервис подготовки, а не госорган. Государственное тестирование проводит уполномоченная организация по действующему порядку. Бизнес-план рассматривает комиссия; после её заключения план может быть доработан в течение 5 рабочих дней.

Деятельность ведут в срок социального контракта и не менее 12 месяцев после его окончания. Приказ Минтруда России № 9н регулирует формы социального контракта и программы социальной адаптации, но не устанавливает единого федерального шаблона бизнес-плана.

## Смета расходов

| Позиция                                                        | Сумма       | Доля  | Источник/<br>изменение     |
|----------------------------------------------------------------|-------------|-------|----------------------------|
| Ульи с рамками и корпусами (10 шт.)                            | 60 000<br>Р | 30.8% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Пчелопакеты или пчелосемьи (8 шт.)                             | 48 000<br>Р | 24.6% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Медогонка 4-рамочная с электроприводом                         | 25 000<br>Р | 12.8% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Дымарь, стамески, костюмы (2 шт.), роевня,<br>наващиватель     | 15 000<br>Р | 7.7%  | Из анкеты<br>пользователя. |
| Вощина, проволока, рамки, сушь на сезон                        | 14 000<br>Р | 7.2%  | Из анкеты<br>пользователя. |
| Стол для распечатки, фильтры, отстойник, тара<br>для мёда      | 15 000<br>Р | 7.7%  | Из анкеты<br>пользователя. |
| Лечебные препараты, сироп для подкормки,<br>утеплители на зиму | 10 000<br>Р | 5.1%  | Из анкеты<br>пользователя. |

| Позиция                                 | Сумма   | Доля | Источник/<br>изменение     |
|-----------------------------------------|---------|------|----------------------------|
| Банки, крышки, этикетки на первый сезон | 8 000 Р | 4.1% | Из анкеты<br>пользователя. |

*Ульи с рамками и корпусами (10 шт.):* Основные средства производства нужны для выполнения первых заказов без аренды чужого оборудования.

*Пчелопакеты или пчелосемьи (8 шт.):* Основные средства производства нужны для выполнения первых заказов без аренды чужого оборудования.

*Медогонка 4-рамочная с электроприводом:* Основные средства производства нужны для выполнения первых заказов без аренды чужого оборудования.

### Финансовый план (12 месяцев)

| Мес. | Выручка  | Расходы  | Налог   | Чистый доход |
|------|----------|----------|---------|--------------|
| 1    | 20 000 Р | 10 440 Р | 800 Р   | 8 760 Р      |
| 2    | 28 000 Р | 12 040 Р | 1 120 Р | 14 840 Р     |
| 3    | 34 000 Р | 12 400 Р | 1 360 Р | 20 240 Р     |
| 4    | 40 000 Р | 13 600 Р | 1 600 Р | 24 800 Р     |
| 5    | 40 000 Р | 13 600 Р | 1 600 Р | 24 800 Р     |
| 6    | 40 000 Р | 13 600 Р | 1 600 Р | 24 800 Р     |
| 7    | 48 000 Р | 15 200 Р | 1 920 Р | 30 880 Р     |
| 8    | 50 000 Р | 15 600 Р | 2 000 Р | 32 400 Р     |
| 9    | 56 000 Р | 16 800 Р | 2 240 Р | 36 960 Р     |
| 10   | 56 000 Р | 16 800 Р | 2 240 Р | 36 960 Р     |
| 11   | 56 000 Р | 16 800 Р | 2 240 Р | 36 960 Р     |
| 12   | 56 000 Р | 16 800 Р | 2 240 Р | 36 960 Р     |

ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает ПМ в 3-м месяце.

Версия формул: plan350\_finmodel\_v1. Переменные расходы (материалы, расходники) привязаны к выручке: 20% от оборота каждого месяца. Постоянные расходы — из анкеты (Постоянные ежемесячные расходы (аренда, связь, реклама, обслуживание)). Налог НПД 4%. Расчет сделан по ставке 4% для оплат от физических лиц; если появятся договоры с организациями/ИП, применяйте 6% отдельной строкой финмодели. Выручка месяцев 1-3 ниже целевой из-за выхода на объем; месяцы 4-6 заложены как 70% плановой загрузки; с 7-го месяца рост до рабочего уровня. Сравнение с ПМ: ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат).

\* ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). Таблица Росстата, лист «2026»: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/vpm\\_sub\\_2021-2026.xlsx](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/vpm_sub_2021-2026.xlsx). С чистым доходом за месяц сравнивается ПМ на душу населения.

## Вопросы комиссии

---

### Расскажите, чем будете заниматься.

Буду оказывать услугу «ЛПХ: пасека и мёд» в Екатеринбурге. Рабочий процесс: приём заявки → согласование деталей → выполнение → передача результата → запрос отзыва. Целевой объём 28 продаж/мес по цене 2 000 Р за продажу. Формат ЛПХ позволяет легально принимать оплату и сдавать отчётность.

### Почему выбрали этот вид деятельности?

В Екатеринбурге план 28 продаж/мес заложен как расчетное допущение из анкеты с выходом на режим через 4–6 месяцев. Деятельность соответствует моим навыкам и не требует найма на старте, что снижает риски для бюджета соцконтракта.

### Кто ваши клиенты?

Основная аудитория — Соседи, дачники и жители района: продажа с участка, через Авито и по рекомендациям. Они выбирают исполнителя по цене 2 000 Р, отзывам и срокам. Повторные обращения и рекомендации учтены как канал роста после первых выполненных работ.

### Как будете искать клиентов?

Основные каналы: Авито, Сарафанное радио. В первые 3 месяца планирую 4–7 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объёма (20 продаж/мес) через рекламу в пределах 5% сметы. Плановый КРІ — стоимость привлечения не выше 15% от расчетного чека (2 000 Р), проверяется по фактическим обращениям.

## **На что потратите деньги по соцконтракту?**

Средства пойдут на оборудование и материалы по смете: Ульи с рамками и корпусами (10 шт.), Пчелопакеты или пчелосемьи (8 шт.), Медогонка 4-рамочная с электроприводом, Дымарь, стамески, костюмы (2 шт.), роевня, наващиватель, Вошина, проволока, рамки, сушь на сезон, Стол для распечатки, фильтры, отстойник, тара для мёда, Лечебные препараты, сироп для подкормки, утеплители на зиму, Банки, крышки, этикетки на первый сезон. Проверены верхние пределы: до 15% на необходимые имущественные обязательства, до 10% на разрешения, ПО и носитель электронной подписи, до 5% на размещение и продвижение в...

## **Почему именно эти позиции в смете?**

Каждая позиция закрывает конкретный этап запуска: производство/оказание услуги, хранение, продвижение. Позиции свыше 10% сметы имеют текстовое обоснование в таблице расходов; спорные расходники помечены для проверки в своей соцзащите.

## **Какой доход планируете?**

Плановая выручка на рабочем объёме:  $28 \text{ продаж/мес} \times 2\,000 \text{ Р} = 56\,000 \text{ Р/мес}$ . Первые 3 месяца объём ниже на 30–50% из-за выхода на рынок — это отражено в финмодели.

## **Когда выйдете на доход выше прожиточного минимума?**

ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает его в 3-м месяце. Расчёт учитывает налог НПД, постоянные и переменные расходы, привязанные к выручке.

## **Какие постоянные расходы будут?**

Ежемесячно: Постоянные ежемесячные расходы (аренда, связь, реклама, обслуживание) — 5 600 Р. Итого 5 600 Р/мес плюс переменная часть от оборота (20%).

## **Какой у вас опыт в этой сфере?**

До 1 года: Обучение по профилю и первые заказы для знакомых (типовой пример, замените своими данными). В документе не добавлены сертификаты, клиенты или договоренности, которых не было в анкете.

## **Что будете делать, если клиентов будет меньше?**

Сокращу переменные расходы на 20%, перераспределю рекламный бюджет в канал с лучшей конверсией. Запущу акцию на первые 5 продаж (–10%) и запрошу отзывы для

усиления сарафана. По финмодели даже при 70% плана (20 продаж/мес) чистый доход не ниже ПМ.

### **Почему сумма именно такая?**

Запрашиваю 195 000 Р — минимальный набор для старта без кредитного плеча. Смета проверена по федеральным верхним пределам категорий; каждая крупная позиция обоснована в документе.

### **Где будете работать?**

Основная зона работы — в Екатеринбурге, Свердловская область; выезд к клиенту указывается только в пределах фактической готовности заявителя. Формат не требует отдельного офиса на старте; постоянные расходы берутся из анкеты и финмодели. Обоснование приведено в смете и финансовом плане документа.

### **Как будете вести учёт доходов?**

Как ЛПХ — через приложение «Мой налог» / онлайн-каассу. Каждый чек фиксируется; раз в месяц сверяю выручку с финмоделью на горизонте 12 месяцев. Налог НПД — 4% (или 6% при работе с юрлицами); это требование программы и основа для отчёта комиссии.

### **Что будет через год?**

Планирую стабильную базу из 28 продаж/мес и чистый доход выше ПМ. 10–15% прибыли реинвестирую в обновление оборудования; рассматриваю расширение ассортимента без найма.

### **Есть ли конкуренты? Чем отличаетесь?**

Конкуренты в Екатеринбурге есть, но их количество в документе не выдумывается без отдельной проверки. Отличие — понятная смета, фиксированная расчетная цена 2 000 Р и опыт из анкеты.

### **Как обоснуете цену услуги?**

Цена 2 000 Р за продажу складывается из материалов (20% выручки), труда и налога. Это расчетная цена из анкеты; если соцзащита просит рыночное подтверждение, перед подачей можно приложить свои прайс-листы или переписку с клиентами.

### **Что если попросят заменить часть сметы?**

Готов заменить позиции на аналоги (другая модель оборудования, аренда вместо покупки). Приоритет — необходимые для запуска основные средства и материалы;

доля зависит от фактической сметы, а расходы на онлайн-продвижение можно сократить без критического влияния на план. Обоснование приведено в смете и финансовом плане документа.

### **Планируете нанимать работников?**

На первый год — без найма, формат ЛПХ. При превышении 28 продаж/мес рассмотрю помощника по договору ГПХ, но это не заложено в текущую смету.

### **Какие документы приложите к заявлению?**

Паспорт, справка о составе семьи, этот бизнес-план со сметой, подтверждение регистрации формата. Дополнительно — по списку соцзащиты Свердловская область; пакет подачи включает бизнес-план, смету, финмодель XLSX, подготовку к защите и памятку подачи. Обоснование приведено в смете и финансовом плане документа.

### **Чек-лист подачи**

---

- Заявление на заключение социального контракта
- Паспорт и копии
- Справка о составе семьи
- Документы о доходах и составе семьи — по актуальному перечню региона
- Бизнес-план (этот документ)
- Смета расходования средств
- Документы на право собственности / аренду (при необходимости)
- Уточнить в уполномоченном органе форму, канал, срок подачи и список приложений для региона

Частный сервис. Не является государственным сайтом. Документ сформирован по вашим данным. Plan350 готовит материалы и не гарантирует максимальную выплату или решение комиссии. Обычная проверка дохода остаётся предварительной: решение о заключении социального контракта принимает уполномоченный орган.