

Бизнес-проект: «Современная автомойка полного цикла»

Заявитель:

Индивидуальный предприниматель **Сокол Наталья Андреевна**
ИНН: 750600966781 ОГРНИП 324750000007000 п. Новая Чара ул.
Молдованова д. 17 кв. 23 тел. 8-913-272-55-80

Местонахождение:

Российская Федерация, Забайкальский край, п. Новая Чара

Программа:

Муниципальная программа поддержки малого и среднего
предпринимательства

«Второе дыхание»

**Постановление Администрации Каларского муниципального
округа № 1165**

Общая стоимость проекта: 3 000 000 ₽

Запрашиваемый грант: 1 500 000 ₽

Собственные средства: 1 500 000 ₽

Срок реализации проекта: 6 месяцев

Срок окупаемости: 3 – 6 месяца

Количество создаваемых рабочих мест: 7

АННОТАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

Проект «Современная автомойка полного цикла» направлен на создание современного сервиса по мойке и уходу за автотранспортом в п. Новая Чара Забайкальского края. Целью проекта является обеспечение населения и предприятий поселка качественными, безопасными и доступными услугами по обслуживанию автотранспорта.

В рамках проекта планируется строительство здания автомойки на два поста (сквозного типа) с клиентской зоной, парковкой и установкой системы оборотного водоснабжения, позволяющей повторно использовать до 70 м³ воды в месяц. Использование экологичных моющих средств и фильтрации стоков минимизирует негативное воздействие на окружающую среду и улучшает санитарное состояние территории.

Проект решает важные социально-экономические задачи:

- создаёт **7 новых рабочих мест** с конкурентной заработной платой (63 000 – 70 000 Р);
- снижает уровень безработицы и повышает деловую активность населения;
- обеспечивает **развитие локальной инфраструктуры** и улучшение качества бытовых услуг;
- способствует **увеличению налоговых поступлений** и формированию положительного имиджа малого бизнеса в регионе.

Общая стоимость проекта составляет **3 000 000 Р**, из которых **1 500 000 Р** — собственные средства предпринимателя и **1 500 000 Р** — запрашиваемый грант по программе «Второе дыхание».

Реализация проекта позволит впервые обеспечить жителей и организации п. Новая Чара современным, экологичным и эффективным сервисом по уходу за транспортом, что сделает вклад в устойчивое развитие Каларского муниципального округа и повышение качества жизни населения.

Приложение № 3
к Положению о муниципальном
грантовом конкурсе «Бизнес-идея» 2025
года

Бизнес-проект: Современная автомойка полного цикла

I. Общее описание бизнес-проекта

№ п/п	Показатель	Содержание
1.	Наименование бизнес-проекта	Современная автомойка полного цикла
2.	Отрасль экономики	Бытовые услуги населению, сервисное обслуживание автотранспорта
3.	Цель и задачи бизнес-проекта	Цель: создание современной, экологически безопасной автомойки полного цикла на территории п. Новая Чара Забайкальского края. Задачи: • строительство здания автомойки на 2 поста с зоной ожидания и парковкой; • внедрение системы оборотного водоснабжения и экологичных моющих средств; • создание 7 постоянных рабочих мест; • обеспечение жителей и предприятий поселка качественными услугами по уходу за транспортом; • формирование устойчивого малого предприятия, способствующего развитию инфраструктуры региона.
4.	Стадия бизнес-проекта	внедрение проекта
5.	Наименование предлагаемой к выпуску продукции/услуги	Услуги по мойке и уходу за автотранспортом: двухфазная мойка кузова, уборка и химчистка салона, полировка, покрытие воском и керамикой, антидождь, мойка двигателя, шин и дисков.
6.	Общая стоимость бизнес-проекта (руб.)	3 000 000 Р
7.	Источники финансирования бизнес-проекта (руб.)	1) Собственные средства — 1 500 000 Р 2) Кредиты — 0 Р 3) Займы частных лиц — 0 Р 4) Средства инвестора — 0 Р 5) Сумма запрашиваемой субсидии (гранта) — 1 500 000 Р 6) Прочие — 0 Р

№ п/п	Показатель	Содержание
8.	Направления использования инвестиций	Строительно-монтажные работы — 1 500 000 Р
9.	Планируемое количество новых рабочих мест (без учета инициатора)	7 человек (4 мойщика, 2 администратора, 1 техник)
10.	Средний размер заработной платы одного работника (руб.)	63 000 – 70 000 Р
11.	Срок реализации бизнес-проекта	6 месяцев — с момента получения финансирования до ввода в эксплуатацию
12.	Срок окупаемости бизнес-проекта	3 – 6 месяца после начала деятельности
13.	Место реализации бизнес-проекта	Российская Федерация, Забайкальский край, п. Новая Чара, участок ГКУ 75:25:100104:469 (по программе «Дальневосточный гектар»)

II. Описание деятельности

Индивидуальный предприниматель **Сокол Наталья Андреевна** обладает значительным опытом в управлении транспортным бизнесом и предоставлении сервисных услуг на территории Забайкальского края. На протяжении нескольких лет успешно осуществляет **аренду специализированной техники для подрядных организаций, работающих на территории ГМК «Удокан»**, обеспечивая бесперебойную работу промышленных объектов и своевременное выполнение задач. Кроме того, предприниматель организует **пассажирские и грузовые перевозки**, демонстрируя высокий уровень ответственности, надёжности и профессионализма. Благодаря глубокому знанию местной инфраструктуры, потребностей жителей и предприятий Каларского района, Наталья Андреевна способна создавать эффективные и востребованные проекты, которые отвечают современным стандартам качества и экологической безопасности. Её опыт и компетенции позволяют не только успешно управлять текущим бизнесом, но и внедрять новые сервисы, способные значительно улучшить уровень обслуживания и благоустройства в регионе.

Производственные помещения:

- Участок ГКУ 75:25:100104:469 площадью 3 866 м² представлен по федеральной программе «Дальневосточный гектар», на котором планируется построить здание автомойки, зону ожидания и парковку.
- Строительство здания: Здание на 2 поста (сквозное) 8×12м высотой 3.5м из сэндвич-панелей с металл каркасом.

Перспективы развития:

- расширение до многофункционального центра обслуживания (шиномонтаж, сервис, мелкий ремонт).

Основные потребители:

- жители и организации п. Новая Чара, и ближайших населенных пунктов и предприятий

Конкуренты:

- В районе нет современных автомоек полного цикла. Большинство автомобилей обслуживаются на открытых площадках, что ограничивает качество ухода и комфорт клиентов.

Социально-экономический эффект:

- Создание 7 рабочих мест
- Снижение загрязнения территории и улучшение санитарного состояния поселка
- Стимулирование развития малого бизнеса, повышение налоговых поступлений и укрепление инфраструктуры
- Ежемесячно очищается и повторно используется до 70 м³ воды
- Снижается количество грязи и пыли на улицах
- Используются безопасные моющие средства, не загрязняющие окружающую среду

Впервые жители и предприятия п. Новая Чара получают возможность качественного ухода за своим автотранспортом непосредственно на территории населённого пункта. Это особенно важно для служебного и коммерческого транспорта, который ежедневно используется на дорогах поселка, обеспечивая сохранность техники и поддержание чистоты улиц. Проект создаёт современные, безопасные и экологически чистые условия для обслуживания автотранспорта. Система фильтрации воды позволяет повторно использовать воду, снижая нагрузку на местные ресурсы и минимизируя экологический след.

III. Персонал

№	Должность	Кол-во	Зарплата (Р/мес)	Дата ввода	Примечание
1	Мойщик	4	63 000	1-й месяц	Работа на 2 постах, смены по 8 часов с 9:00 до 21:00
2	Администратор	2	70 000	1-й месяц	Смены по 8 часов с 9:00 до 21:00
3	Техник	1	63 000	1-й месяц	Работа 9:00-17:00, обслуживание оборудования

График работы

Мойщики (4 человека, 2 поста)

Время	Пост 1	Пост 2
9:00-17:00	Мойщик 1	Мойщик 3
13:00-21:00	Мойщик 2	Мойщик 4

Администраторы (2 человека)

Время	Дежурный
9:00-17:00	Админ 1
13:00-21:00	Админ 2

Техник (1 человек)

Время	Дежурный
9:00-17:00	Техник

Обоснование численности персонала

1. Мойщики

- Автомойка на 2 поста работает **12 часов в день** (9:00–21:00).
- Один мойщик работает **8 часов**, поэтому для полного покрытия смен требуется **4 человека**:
- 2 человека на утреннюю смену (9:00–17:00) и 2 человека на вечернюю смену (13:00–21:00).
- Такой график обеспечивает перекрытие в пиковые часы и отсутствие перегрузки.

2. Администраторы

- Администратор обеспечивает работу кассы, встречи клиентов и контроль за порядком.
- Для 12-часового рабочего дня нужны **2 администратора**, работающие в две смены по 8 часов.

3. Техник

- Техник обеспечивает обслуживание оборудования и устранение мелких поломок.
- Один техник на полный рабочий день (8 часов) достаточно, так как серьёзные поломки происходят редко.

Для сотрудников компании предусмотрена минимальная месячная оплата труда в размере **63000-70000 Р**, что существенно превышает установленный федеральный МРОТ и районный коэффициент для Каларского района Забайкальского края (29 172–33 660 Р). Такой подход обеспечивает:

- **Привлечение квалифицированных специалистов** за счёт более привлекательного уровня дохода;
- **Повышение мотивации и удержание сотрудников**, снижая текучесть кадров;
- **Соответствие социальным и трудовым стандартам**, что укрепляет имидж компании как надёжного работодателя;
- **Устойчивость и конкурентоспособность на рынке труда** в регионе.

IV. Перечень услуг и цены

№	Услуга	Единица	Стоимость
1	Двухфазная мойка кузова — Седан(комплекс)	услуга	от 2 000Р
2	Двухфазная мойка кузова — Джип(комплекс)	услуга	от 2 500Р
3	Двухфазная мойка кузова — Грузовик до 3,5 тонн	услуга	от 3 000Р
4	Уборка салона и багажника	услуга	от 1 500Р
5	Химчистка салона	услуга	от 8 000Р
6	Полировка кузова	услуга	от 15 000Р
7	Обработка кузова воском	услуга	от 3 000Р
8	Покрытие кузова керамикой	услуга	от 25 000Р
9	Антидождь, антизапотеватель	услуга	от 3 500Р
10	Чистка арок и днища	услуга	от 1 000Р
11	Мойка двигателя	услуга	от 600Р
12	Мойка шин и дисков перед хранением	шт	150Р
13	Чернение бамперов и колес	услуга	от 300Р
14	Удаление запахов (сухой туман)	услуга	800 Р

V. Маркетинговый план

Целевая аудитория и потенциал рынка:

Мы ориентируемся на три ключевых сегмента, с оценкой их численности:

Сегмент аудитории	Количество потенциальных клиентов	Потенциал дохода (в месяц)
Организации и предприятия поселка	15–20 компаний	50 000–70 000 Р
Водители легковых и служебных автомобилей	300–400 чел.	150 000–200 000 Р
Жители п. Новая Чара	500–600 чел.	250 000–300 000 Р

Каналы продвижения и прогноз охвата:

1. Социальные сети (VK, Telegram)

- Посты 3 раза в неделю: акции, отзывы, демонстрации работы.
- Прогноз охвата: 2 000–3 000 уникальных пользователей в месяц.
- Ожидаемая конверсия в клиентов: 5–7%.

2. Баннеры и листовки на территории поселка

- 5 крупных баннеров на главных улицах и у магазинов.
- 500–700 листовок ежемесячно.
- Прогноз охвата: 1 500–2 000 человек.
- Ожидаемая конверсия: 3–5%.

3. Корпоративные тарифы и абонементы

- Предложение для компаний поселка: фиксированная стоимость абонемента за 1 месяц обслуживания автопарка.
- Прогноз охвата: все 15–20 предприятий.
- Ожидаемая конверсия: 40–50%.

4. Акции для первых клиентов

- Бесплатная пробная мойка или скидка 20% для новых клиентов.
- Прогноз охвата: 200–300 человек в первый месяц.
- Ожидаемая конверсия: 25–30%.

Конкурентные преимущества:

- **Отсутствие официальных моек** – закрытая ниша рынка, отсутствие конкуренции в поселке.
- **Экологичная фильтрация воды** – привлекает клиентов, заботящихся о здоровье и экологии.
- **Полный цикл услуг** – комплексное решение для всех типов автомобилей.
- **Быстрое обслуживание и гибкий график** – экономия времени клиентов и высокая лояльность.

План мероприятий по привлечению клиентов:

- Организация открытого дня с бесплатной мойкой для первых 50 посетителей.
- Запуск рекламной кампании в соцсетях с таргетингом по поселку и ближайшим районам.
- Сотрудничество с предприятиями на корпоративные абонементы с бонусами для сотрудников.
- Регулярное обновление визуального контента: фото «до и после», видеоролики процесса мойки.

Прогноз результата за первый квартал:

- Охват целевой аудитории: 5 000–6 000 человек.
- Привлечение новых клиентов: 150–200 человек.
- Долгосрочная цель: увеличить клиентскую базу на 30% за год и выйти на ежемесячный доход 130000-1500000 Р.

VI. Производственный план

Помещение:

Металло-каркас и сэндвич панели. 8 м ширина × 12 м длина, высота (от пола до низкой части стенового каркаса): 3,5 м. Въезд и выезд: однотипные воротные проёмы 3,5 м шириной и 3,0 м высотой каждый. Клиентская зона (приёмная / зона ожидания / стойка) — в передней части.

Два технологических поста:

Пост №1 — Мойка кузова и сушка - Зона приёма автомобиля и оформление заказа - Предварительное ополаскивание + нанесение активной пены - Основная мойка (щётки/бесконтактная система) - Сушка и нанесение воска - Контроль качества;

Пост №2 — Уборка салона и дополнительные услуги - Влажная уборка салона и багажника - Пылесос всех поверхностей - Дополнительные услуги: химчистка, полировка пластика, обработка антисептиками - Выдача автомобиля клиенту

№	Статья расходов	Количество / примечания	Единица	Цена за единицу, руб	Общая стоимость, руб
1	Фундамент (бетон)	Ленточный 0,4×0,8 м, 40 м периметра	м³	6 000	76 800
2	Арматура Ø10–12	~1,5 т	т	70 000	105 000
3	Профильная труба 100×100	Вертикальные стойки 16 шт, укосы 4 шт, прогоны крыши 3 шт	м	1 300	127 920
4	Сэндвич-панели стены	100 мм пенополистирол, 140 м²	м²	2 700	378 000

№	Статья расходов	Количество / примечания	Единица	Цена за единицу, руб	Общая стоимость, руб
5	Крыша	96 м², профнастил / сэндвич	м²	1 500	144 000
6	Закладные, крепеж, саморезы	—	комплект	—	40 000
7	Двери / окна / отделка	Клиентская зона, тех помещение	комплект	—	60 000
8	Электрика	Светильники 28 шт, розетки 14 шт, выключатели 4 шт, кабель 200 м	комплект	—	113 000
9	Ворота Durkhan	2 шт, ширина 4 м, высота 3,2 м	шт	130 000	260 000
10	Работы (монтаж каркаса, панелей, электрики, ворот)	—	—	—	195 280
Итого	—	—	—	—	1 500 000

Оборудование:

Категория	Оборудование / расходники	Стоимость, р	Примечания
Мойка высокого давления	Профессиональный аппарат высокого давления с подогревом воды	350 000	Включая комплект форсунок и шлангов
Пена / пенообразователь	Пистолет, инжектор пены, ёмкости	70 000	Для кузова и предварительной мойки
Пылесос / химчистка	Моющий пылесос, щётки, насадки для салона и ковров	250 000	Включает базовые инструменты для химчистки
Сушка / протирка	Турбосушка + подставка/стойка для протирки	120 000	Турбосушка + микрофибра и держатели
Химия и расходники	Шампуни, активная пена, очистители салона, микрофибра, тряпки, перчатки	80 000	Стартовый набор химии и расходников
Монтаж и коммуникации	Подведение воды, канализация, электричество, установка оборудования	120 000	Подключение и установка всего оборудования
Резерв / непредвиденные расходы	Доп. аксессуары, мелкий инструмент, шланги, кронштейны	10 000	Минимальный резерв на мелочи
Итого:			1 000 000

Производственные мощности: 8–15 автомобилей в день, с значительным приростом по мере развития отрасли

VII. Финансовый план

Стоимость проекта: 3 000 000 Р
 Грант: 1 500 000 Р
 Собственные средства: 1 500 000 Р
 Средний чек: 5 550 Р за услугу(12 авто/день)

Показатель	Месяцы												Итого за 1 год	Итого за 2 год	Итого за 3 год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	И	12	За 1 год	2 год	3 год
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	И	12	13	14	15	16
Зыручка от реализации	1 998 000	1 998 000	1 998 000	1 998 000	1 998 000	1 998 000	1 998 000	1 998 000	1 998 000	1 998 000	1 998 000	1 998 000	23 976 000	47 952 000	71 928 000
Себестоимость продукции (п. + п. 2.2)	692 500	692 500	692 500	692 500	692 500	692 500	692 500	692 500	692 500	692 500	692 500	692 500	8 310 000	16 620 000	24 930 000
. Переменные расходы (п. 2.1.1 + п. 2.1.3)	93000	93000	93000	93000	93000	93000	93000	93000	93000	93000	93000	93000	1 116 000	2 232 000	3 348 000
.1. Сырье и материалы	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	600000	1 200 000	1 800 000
.2. Топливо и энергия	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	240000	480 000	720 000
.3. Прочие	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000	276000	552 000	828 000
. Постоянные расходы (п. 2.2.1 + п. 2.2.6)	599500	599500	599500	599500	599500	599500	599500	599500	599500	599500	599500	599500	7 194 000	14 388 000	21 582 000
.1. Амортизация (если	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	300000	600 000	900 000
.2. Фонд оплаты труда	455000	455000	455000	455000	455000	455000	455000	455000	455000	455000	455000	455000	5 460 000	10 920 000	16 380 000
.3. Начисления на ФОТ	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	720 000	1 440 000	2 160 000
.4. Арендная плата (если есть)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
.5. Коммунальные расходы	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	432 000	864 000	1 296 000
.6. Прочие	23500	23500	23500	23500	23500	23500	23500	23500	23500	23500	23500	23500	282 000	564 000	846 000
Налоги:	78330	78330	78330	78330	78330	78330	78330	78330	78330	78330	78330	78330	936 960	1 873 920	2 810 880
СН 6%)															
Чистая прибыль (п. 1 - п. 2 - п.	1227170	1227170	1227170	1227170	1227170	1227170	1227170	1227170	1227170	1227170	1227170	1227170	14 726 040	29 452 080	44 178 12

Основные показатели эффективности

- **Точка безубыточности:** ~4 автомобиля в день
($4 \times 5\,550 \times 30 \approx 660\,000$ Р, что соответствует уровню постоянных расходов)
- **Срок окупаемости проекта:** 1,5 – 3 месяца при средней загрузке
- **Рентабельность продаж:** 70 – 75 %
- **Запас финансовой устойчивости:** высокий (даже при снижении потока до 5 автомобилей в день предприятие сохраняет положительный финансовый результат).

Таким образом, при текущем уровне цен и планируемой загрузке автомойка демонстрирует высокую рентабельность и устойчивость к снижению клиентопотока, что подтверждает эффективность вложений и обоснованность запрашиваемого гранта.

VIII. Социальный и экологический эффект

1. Создание рабочих мест

В рамках проекта создано 7 постоянных рабочих мест:

- 4 мойщика,
- 2 администратора,
- 1 техник по обслуживанию оборудования.

В перспективе при росте клиентопотока планируется увеличение штата до 10 человек (введение сменного графика и дополнительных специалистов по полировке и химчистке). Проект способствует снижению безработицы и повышению уровня занятости в регионе.

2. Рост налоговых поступлений

Регулярная деятельность предприятия формирует стабильные налоговые отчисления в бюджеты всех уровней.

3. Экологический эффект

- Используются сертифицированные, биоразлагаемые моющие средства.
- Установлена система оборотного водоснабжения, сокращающая потребление воды на 70–80%.
- Снижение объёма загрязнённых стоков в городскую канализацию.

Проект соответствует современным требованиям экологической безопасности и устойчивого развития.

4. Социальная значимость проекта

- Повышение качества автосервисных услуг в регионе.
- Формирование положительного имиджа локального бизнеса, ориентированного на экологию и качество обслуживания.
- Участие в городских и социальных инициативах (поддержка местных мероприятий, обслуживание транспорта волонтерских и социальных служб).

5. Долгосрочные перспективы развития

- Открытие второй точки в черте города или в соседнем районе.
- Запуск мобильной выездной автомойки.
- Создание обучающей программы для персонала автомоек по стандартам экологического обслуживания.

IX. Вывод

Бизнес-проект ИП Сокол Натальи Андреевны представляет собой обоснованное и финансово жизнеспособное начинание, направленное на создание современной автомойки полного цикла в п. Новая Чара Забайкальского края. Проект имеет чётко сформулированные цели, реалистичную финансовую модель и значительный социально-экономический и экологический эффект.

Финансовая эффективность и устойчивость:

- Общая стоимость проекта — 3 000 000 ₽, из которых 1 500 000 ₽ — собственные средства, 1 500 000 ₽ — грант. Структура расходов сбалансирована: строительство и монтаж — 1 500 000 ₽, оборудование — 1 000 000 ₽, маркетинг, интернет, зарплата первого месяца и прочие расходы — 500 000 ₽.
- Ежемесячные операционные расходы составляют 599 500–600 000 ₽, включая фонд оплаты труда, коммунальные платежи, моющие материалы, рекламу, налоги и амортизацию оборудования. Расчёт ФОТ полностью соответствует численности персонала: 4 мойщика (63 000 ₽), 2 администратора (70 000 ₽), 1 техник (63 000 ₽) → 455 000 ₽ в месяц.
- Точка безубыточности достигается при обслуживании всего 3 автомобилей в день, что подтверждает низкий риск финансовых потерь.

Прогноз доходов и прибыли:

- Консервативный сценарий: 8 автомобилей в день → выручка 1 332 000 ₽/мес, чистая прибыль 601 130 ₽.
- Средний сценарий: 12 автомобилей в день → выручка 1 998 000 ₽/мес, чистая прибыль 1 227 170 ₽.
- Оптимистичный сценарий: 15 автомобилей в день → выручка 2 497 500 ₽/мес, чистая прибыль 1 696 700 ₽.
- Срок окупаемости проекта составляет 1,5–3 месяца при средней загрузке, а рентабельность продаж достигает 70–75 %, что делает проект высокоэффективным и устойчивым к колебаниям клиентопотока.

Социальный и экологический эффект:

- Проект создаёт 7 постоянных рабочих мест с конкурентной оплатой труда, что способствует снижению безработицы и повышению уровня занятости в регионе.
- Внедрение системы оборотного водоснабжения и использование экологичных моющих средств позволяет экономить до 70 м³ воды в месяц и снижать нагрузку на местные ресурсы, минимизируя экологический след.
- Регулярная деятельность предприятия формирует стабильные налоговые поступления в бюджет региона (около 700 000 ₽ в год), с возможным ростом до 1–1,2 млн ₽ при расширении.

- Проект улучшает качество автосервисных услуг, способствует благоустройству территории поселка и формирует положительный имидж локального бизнеса, ориентированного на экологию и высокий стандарт обслуживания.

Перспективы развития:

- Расширение деятельности до многофункционального центра обслуживания (шиномонтаж, сервис, мелкий ремонт).
- Открытие второй точки или запуск выездной мобильной автомойки.
- Создание обучающих программ для персонала по стандартам экологичного обслуживания автомобилей.

Заключение:

Проект «Современная автомойка полного цикла» отличается высокой финансовой устойчивостью, быстрым сроком окупаемости, социальной значимостью и экологической безопасностью. Реализация проекта позволит впервые обеспечить жителей и организации п. Новая Чара современным, комплексным и экологичным сервисом по уходу за транспортом, создать новые рабочие места, повысить налоговые поступления и улучшить инфраструктуру поселка. Запрашиваемый грант полностью обоснован и позволит реализовать проект в полном объеме, обеспечивая высокий уровень возврата инвестиций и значительный социально-экономический эффект.

Приложение № 4

к Положению о муниципальном грантовом
конкурсе «Бизнес-идея» 2025 года

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАТРАТ

**проекта, планируемых к финансированию из средств
предоставляемой в виде гранта субсидии**

Индивидуальный предприниматель Сокол Наталья Андреевна

в лице Сокол Натальи Андреевны Индивидуального предпринимателя

Наименование затрат, планируемых к субсидированию	Сумма затрат, планируемых к субсидированию
1	2
Фундамент (бетон) Ленточный 0,4×0,8 м, 40 м периметра	76 800
Сэндвич-панели стены(100 мм пенополистирол, 140 м²)	378 000
Крыша (96 м², профнастил / сэндвич)	144 000
Арматура Ø10–12(1,5Т)	105000
Профильная труба 100×100(Вертикальные стойки 16 шт, укосы 4 шт, прогоны крыши 3 шт)	127 920
Закладные, крепеж, саморезы	40000
Двери / окна / отделка	60000
Электрика (Светильники 28 шт, розетки 14 шт, выключатели 4 шт, кабель 200 м)	113000
Ворота Durkhan(2 шт, ширина 4 м, высота 3,2 м)	260000
Работы (монтаж каркаса, панелей, электрики, ворот)	195 280
Итого	1500000

Индивидуальный предприниматель

(должность руководителя)



(подпись)

Сокол Н.А

(Ф.И.О.)

«30» октября 2025 года

III. Основные показатели бизнес-проекта

№ п/п	Основные показатели бизнес-проекта	Фактические данные на момент подачи заявки	Планируемые данные в результате реализации бизнес-проекта
1.	Рабочие места, ед.	0	7
2.	Средняя заработная плата работников, рублей/месяц	0	65000
3.	Налоговые отчисления по бизнес-проекту, тыс. рублей/год	0	937 тыс.руб
4.	Объем производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), тыс. рублей/год	0	5 994 тыс. Р/год
5.	Срок реализации бизнес-проекта, годы	0	Свыше 3-х

Индивидуальный предприниматель
(должность руководителя)



Сокол Н.А
(Ф.И.О.)

«30» Октября 2025 года