

— БЕСПЛАТНЫЙ МАТЕРИАЛ

Карта господдержки — 2026

Все рабочие программы для открывающих бизнес: суммы, условия, маршруты подачи и подводные камни — чтобы деньги государства усилили запуск, а не превратились в долг.

ДЛЯ КОГО ЭТОТ ДОКУМЕНТ

Тем, кто открывает первый бизнес и хочет закрыть часть сметы деньгами государства

Самозанятым и ИП до 25 лет, которые подходят под грант, но боятся бумаг

Тем, кто считает смету запуска и решает: грант, льготный кредит или свои деньги

01 Карта программ — 2026: что, сколько и куда идти

Программы не исключают друг друга — их складывают. Рабочая связка для старта: соцконтракт или грант закрывают «хвост» сметы, льготный кредит с поручительством — основную часть, а региональные компенсации возвращают долю затрат уже после запуска, в том числе на рекламу. Ниже — маршрут по каждой ступени.

Федеральные механизмы: сводная таблица

Программа	Сколько	Ключевое условие	Куда идти
Социальный контракт «своё дело»	до 350 тыс руб, безвозвратно	среднедушевой доход семьи ниже прожиточного минимума региона	соцзащита / Госуслуги
Соцконтракт на личное подсобное хозяйство	до 200 тыс руб	то же условие по доходу; трата — на ЛПХ	соцзащита / Госуслуги
Грант молодым предпринимателям	100–500 тыс руб (в Арктической зоне — до 1 млн)	ИП или учредитель ООО в возрасте 14–25 лет включительно	центр «Мой бизнес» региона
Грант социальным предприятиям	100–500 тыс руб	статус соцпредприятия в реестре МСП	центр «Мой бизнес» региона
Льготный кредит по госпрограммам МСП	ставка ниже рыночной, субсидируется	бизнес в реестре МСП, приоритетные отрасли — уточняйте перечень года	банк-участник программы
Микрозаём государственной МФО	до 5 млн руб, до 3 лет	ставки заметно ниже банковских; условия свои в каждом регионе	МФО при «Мой бизнес»
Зонтичное поручительство Корпорации МСП	закрывает до 50% залога	бизнес в реестре МСП; механизм запускается через банк	банк + Корпорация МСП
Поручительство региональной гарантийной организации	до 70% залога, комиссия порядка 0,5–3% годовых	когда заложить нечего, а кредит нужен	РГО вашего региона

01 Карта программ — 2026: что, сколько и куда идти — продолжение

ЕДИНАЯ ТОЧКА ВХОДА

Портал мсп.рф: вход через Госуслуги открывает персональный список мер под ваш регион, возраст и вид деятельности — с формами подачи и перечнем банков-участников кредитных программ. Ставки и лимиты пересматривают каждый год, поэтому конкретные цифры перед подачей сверяйте там же, на мсп.рф — в этом документе мы даём ориентиры, а не оферту.

02 Соцконтракт: маршрут от проверки дохода до первого отчёта

10 шагов до денег

01 Посчитайте среднедушевой доход семьи за последние 3 месяца и сравните с прожиточным минимумом региона **главный фильтр программы**

Считаются все официальные поступления всех членов семьи, включая пособия. ПМ своего региона смотрите на сайте соцзащиты — по стране он различается в разы.

02 Проверьте себя по «правилу нулевого дохода» **частая причина отказа**

Если у взрослого члена семьи не было вообще никакого дохода, нужна уважительная причина: уход за ребёнком, учёба, учёт в центре занятости. Без неё откажут даже при формально низком доходе.

03 Сходите на бесплатную консультацию в «Мой бизнес» и пройдите обучение или тест на компетенции, если регион его требует

Там же до комиссии проверят ваш бизнес-план. На нашей практике комиссия лояльнее к тем, кто приносит сертификат обучения, даже когда он формально не обязателен.

04 Составьте бизнес-план и докажите спрос цифрами, а не словами **спрос — из Вордстата**

Рабочий минимум: смета по позициям с ценами (скриншоты или коммерческие предложения), план дохода на 12 месяцев и доказательство спроса — скриншот частотности из Вордстата (wordstat.yandex.ru) по вашей услуге в регионе плюс подсчёт конкурентов на Яндекс Картах и в 2ГИС. Это снимает главный вопрос комиссии: «а кто будет покупать?»

05 Подайте заявление через Госуслуги, МФЦ или напрямую в соцзащиту **решение обычно 10–30 дней**

Онлайн-подача удобнее: статус виден в личном кабинете, доносить документы можно без очередей.

06 Защитите план на межведомственной комиссии

Два вопроса, которые задают всегда: почему купите именно это и когда выйдете на доход. Отвечайте цифрами из сметы, не «по ощущениям».

07 Подпишите контракт и дождитесь зачисления на счёт

Деньги приходят одним траншем; до подписания ничего из сметы не покупайте — расходы «до контракта» не засчитают.

08 Зарегистрируйте самозанятость или ИП **срок фиксируется в контракте**

НПД оформляется в приложении «Мой налог» за 10 минут. ИП регистрируется онлайн без госпошлины — через сервис ФНС или через банк: банк заодно откроет расчётный счёт, он понадобится для отчётности.

09 Тратьте строго по смете и собирайте закрывающие документы на каждую позицию **замена позиций — только по согласованию**

Покупка у физлица без договора и расписки — расход не примут. Чеки, договоры, акты — в отдельную папку с первого дня.

10 Сдавайте ежемесячные отчёты о доходе и расходах весь срок контракта **обычно 12 месяцев**

Соцзащита следит за проектом и после перечисления денег: вести деятельность нужно на всём сроке контракта, а не только до получения суммы.

02 Соцконтракт: маршрут от проверки дохода до первого отчёта — продолжение

ЧЕМ ГРОЗИТ НАРУШЕНИЕ

Потратили не по плану, закрыли дело раньше срока, не сдали отчёт — соцзащита расторгает контракт и взыскивает всю сумму, при отказе — через суд. Правило, которое мы повторяем каждому на старте: любое отклонение от сметы — сначала письменное согласование с соцзащитой, потом трата.

03 Грант до 25 лет и заёмные деньги под низкую ставку

Грант молодым: что подготовить до подачи

- ☐ **Возраст ИП или учредителя ООО — от 14 до 25 лет включительно на момент подачи**
Если 26 исполняется в этом году — подавайтесь в ближайшее окно приёма, потом права на программу уже не будет.
- ☐ **Сертификат обучения основам предпринимательства от «Мой бизнес»** от 16 акад. часов
Бесплатно, очно или онлайн, но группы набирают не каждую неделю — записывайтесь за месяц до окна подачи.
- ☐ **Справка об отсутствии налоговой задолженности** порог — порядка 1 тыс руб
Даже мелкий долг блокирует заявку. Закажите справку в личном кабинете ФНС за день-два до подачи и погасите всё, включая пени.
- ☐ **Собственные средства на софинансирование, подтверждённые выпиской со счёта** обычно не менее 25% сметы
Грант покрывает не весь проект — свою долю показываете живыми деньгами до конкурса.
- ☐ **Смета проекта по статьям с обоснованием цен**
На недвижимость и размытые «прочие расходы» грант тратить нельзя — допустимый перечень уточните в своём «Мой бизнес» до подачи, а не после.
- ☐ **Даты окна приёма заявок в вашем регионе** подача — только в окно конкурса
Конкурс не круглогодичный: пропустили окно — ждёте следующего, а повторная подача съедает месяцы. Календарь публикует региональный «Мой бизнес».

03 Грант до 25 лет и заёмные деньги под низкую ставку — продолжение

Если грант не светит: заёмная связка

Льготный кредит по госпрограммам МСП

Ставка субсидируется государством.
Подавайтесь сразу в 2–3 банка-участника:
критерии скоринга у всех разные, отказ одного
ничего не значит.

Микрозаём государственной МФО при «Мой бизнес»

Реальный инструмент для сумм до 5 млн руб,
когда банк не даёт кредит бизнесу без истории.
Рассматривают быстрее банка, требования
мягче.

Зонтичное поручительство Корпорации МСП

Решает главную проблему новичка — нечего
заложить. Попросите менеджера банка включить
его в заявку: сам он предлагает не всегда.

Поручительство региональной гарантийной организации

Закрывает большую долю залога, чем зонтичный
механизм, но оформляется отдельным
договором с РГО и стоит комиссию — заложите
её в финмодель.

КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ НА ПРАКТИКЕ

Типовая схема на запусках наших развлекательных центров: собственные средства партнёра плюс льготный кредит, залоговую дыру закрывает поручительство. Ключевое — финмодель и смета готовы до заявок: банк и грантовая комиссия задают одни и те же вопросы про выручку по месяцам и точку безубыточности, и проект без цифр отклоняют быстро. Считаем — потом просим деньги: обратный порядок на нашей практике всегда затягивает запуск на месяцы.

04 Региональные компенсации, продвижение и ошибки новичков

Что компенсируют регионы — задним числом

☐ Часть затрат на оборудование и лизинг

Сначала покупаете и платите сами, потом подаёте на возмещение с полным пакетом закрывающих документов.

обычно 10–20% затрат

☐ Расходы на продвижение, участие в выставках, выход на маркетплейсы

Перечень статей у каждого региона свой — сверяйте порядок субсидирования на сайте своего «Мой бизнес». Как собрать компенсируемую рекламу — блок ниже.

☐ Налоговые каникулы для новых ИП: ставка 0% по УСН или патенту

Действуют не во всех регионах и не для всех видов деятельности — проверьте региональный закон до выбора ОКВЭД.

заявляются с первого дня ИП

☐ Пониженные ставки УСН для отдельных отраслей

Иногда выгоднее каникул на длинной дистанции — посчитайте оба варианта на 2–3 года вперёд.

04 Региональные компенсации, продвижение и ошибки новичков — продолжение

Продвижение, которое регион вернёт: порядок действий

01 За месяц до открытия заведите карточки в Яндекс Картах, 2ГИС и Яндекс Бизнесе 0 руб на старте

Бесплатно. Заполните категории, фото, режим работы, включите статус «скоро открытие». Для локального бизнеса геосервисы — первый источник клиентов «рядом», а рейтинг двигает карточку в выдаче: просите отзыв у каждого довольного гостя с первого дня.

02 Запустите Яндекс Директ с целями в Метрике метрика — цена заявки

Старт — Мастер кампаний по гео своего города. В Метрике настройте цели на заявку и звонок и управляйте по цене заявки, а не по кликам: клики без целей — деньги в никуда.

03 Добавьте VK Рекламу на аудиторию района

Лид-формы и сообщения сообщества хорошо работают на локальную аудиторию; охват добирайте посевами в городских пабликах — напрямую или через маркет-платформу VK.

04 Соберите закрывающие из рекламных кабинетов и подайте на возмещение акты — из кабинета

Из практики наших центров: в заявке на компенсацию затрат на продвижение проходят акты Яндекса и VK (формируются в кабинетах автоматически) плюс платёжки с расчётного счёта бизнеса. Скриншоты статистики без актов — не документ.

04 Региональные компенсации, продвижение и ошибки новичков — продолжение

4 ошибки, из-за которых деньги не дают или забирают

Подача во втором полугодии

Региональные лимиты выбирают к осени. Правило из практики: все заявки на компенсации — в первом полугодии.

бюджеты кончаются

Господдержка как единственный источник запуска

Решение по заявке — недели, конкурс — по расписанию. Задержка на 1–2 месяца не должна останавливать стройку: держите резервный сценарий без субсидии.

Личные и бизнес-деньги на одном счёте

Смешанные траты не разложить по закрывающим документам — доказать, что деньги ушли по смете, становится нечем. Отдельный расчётный счёт — с первого дня.

Отчётность, пущенная на самотёк

У каждой меры свой календарь отчётов, он прописан в договоре. Поставьте напоминания на все даты сразу после подписания: по нашему опыту, отчёты забывают не со зла, а в горячке открытия — и это закрывает доступ к будущим мерам поддержки.

напоминания — в день подписания

ЧТО ДАЛЬШЕ: ГОСПОДДЕРЖКА В РЕАЛЬНОЙ СМЕТЕ

Максимум по грантам и соцконтракту — сотни тысяч рублей, а запуск полноценного развлекательного центра стоит 5–23 млн руб. Поэтому мы закладываем господдержку в финмодель как усилитель, а не как фундамент: она помогает сократить вложения, но проект должен сходиться и без неё. По этой логике мы запустили 15 действующих центров с нулём закрытий, с окупаемостью от 12 месяцев и запуском за 2–4 месяца. Хотите расчёт под ваш город с учётом применимых программ — напишите или позвоните: +7 977 715-71-18, team-business.ru.