

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

Бизнес-план проекта

I Общее описание бизнес-проекта

№ п/п	Кофейня «Матушка Россия»	
1.	Отрасль экономики	Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений; предприятия общественного питания (ОКВЭД 56.10, 93.29)
2.	Цель и задачи бизнес-проекта	Создание социально-культурного центра с элементами общественного питания в пгт. Новая Чара, направленного на возрождение русской культуры, поддержку локальных производителей и создание инклюзивного пространства для всех возрастов.
3.	Стадия бизнес-проекта	☐ наличие бизнес-идеи ☐ регистрация в качестве субъекта малого предпринимательства ☐ поиск инвестиций
4.	Наименование предлагаемой к выпуску продукции/услуги	Услуги общественного питания (русская и региональная кухня), организация культурных мероприятий, продажа/прокат изделий местных ремесленников, аренда пространства для мероприятий
5.	Общая стоимость бизнес-проекта (руб.)	1 900 000
6.	Источники финансирования бизнес-проекта (руб.)	1) собственные средства 400 000 руб. 2) кредиты 0 руб. 3) займы частных лиц 0 руб. 4) средства инвестора 0 руб. 5) сумма запрашиваемой субсидии 1 500 000 руб. 6) прочие 0 руб.
7.	Направления использования инвестиций	приобретение оборудования — 100 000 руб. приобретение оргтехники — 0 руб. приобретение сырья (материалов) — 80 000 руб. приобретение товаров — 160 000 руб. аренда — 300 000 руб. реклама — 20 000 руб. заработная плата — 540 000 руб. интернет, телефон — 0 000 руб. прочие (лицензии, ремонт) — 300 000 руб.
8.	Планируемое количество новых рабочих мест (без учета инициатора)	3
9.	Средний размер заработной платы одного работника (руб.)	30 000 руб.

10.	Срок реализации бизнес- проекта	6 месяцев (с июля по декабрь 2026 г.)
11.	Срок окупаемости бизнес- проекта	24–30 месяцев
12.	Место реализации бизнес- проекта	пгт. Новая Чара, ТЦ «Россия», площадь помещения — 30 м ²

II. Общее описание деятельности

Проект реализуется в пгт. Новая Чара — населённом пункте с ограниченной инфраструктурой досуга и культурной жизни. Предприниматель зарегистрирован как ИП на УСН и планирует открытие кофейни в арендованном помещении в торговом центре «Россия».

Готовность к реализации:

Частично имеется необходимое оборудование: коммерческая плита, духовой шкаф, холодильники, посудомоечная машина, кофемашина, чайник, мебель (4 стола, 4 дивана, 4 стула, барная стойка), система вентиляции. Это позволяет сократить первоначальные затраты на ~400 000 руб.

Основные поставщики:

Местные фермеры и ремесленники (рыба, мясо, молоко, грибы, ягоды, сувенирная продукция). Планируется прямое сотрудничество без посредников.

Основные потребители:

- Местные жители всех возрастов
- Семьи с детьми
- Школьники и студенты
- Гости и туристы (включая сотрудников ООО «Удоканская медь»)

Основные конкуренты:

Нет прямых аналогов в посёлке. Ближайшие кафе не имеют культурной миссии и не используют локальные продукты.

Ожидаемый социально-экономический эффект:

- Укрепление культурной идентичности
- Развитие внутреннего туризма
- Создание 2 рабочих мест для местных жителей
- Поддержка локальных производителей
- Формирование безопасного, инклюзивного общественного пространства

Расчет потребности в персонале

№ п/п	Должность	Количество (чел.)	Заработная плата в месяц (руб.)	Дата (месяц) ввода рабочего места
1	2	3	4	5
1.	Повар	2	30 000	Июль 2026
2.	Администратор	1	30 000	Июль 2026

III. Описание товаров (работ, услуг)

Проект предлагает:

- Блюда и напитки традиционной русской кухни с акцентом на локальные продукты
- Культурно-просветительские мероприятия (мастер-классы, литературные вечера, концерты)
- Продажу изделий местных ремесленников
- Аренду пространства для частных и общественных мероприятий

Конкурентные преимущества:

- Уникальная концепция (культурно-гастрономическое пространство)
- Поддержка локальной экономики
- Инклюзивность и межпоколенческое взаимодействие
- Отсутствие прямых конкурентов в регионе

Описание товаров (работ, услуг)

№ п/п	Наименование товара (работ, услуг)	Единица измерения	Стоимость приобретения	Стоимость реализации
1	2	3	4	5
1	Борщ по-деревенски	порция	110	280
2	Уха из местной рыбы	порция	140	350
3	Пирожки домашние	шт.	45	120
4	Самоварный чай с вареньем	чашка	60	180
5	Кофе Раф ванильный с молоком	чашка	80	200
6	Сбитень пряный	чашка	70	190
7	Квас домашнего брожения	стакан	50	150
8	Медовик по бабушкиному рецепту	порция	80	200
9	Керамическая кружка «Гжель»	шт.	200	350
10	Кукла-оберег	шт.	150	250
11	Мёд (500 г)	шт.	300	500
12	Аренда зала (1 час)	час	0	500
13	Участие в мастер-классе	чел.	30	100

IV. Маркетинговый план

Целевая аудитория:

Жители пгт. Новая Чара, семьи, молодёжь, работники Удоканского ГОКа, туристы.

Каналы продвижения:

- Социальные сети (VK, Telegram, WhatsApp)
- Сарафанное радио
- Партнёрство с администрацией, учреждениями культуры и образования
- Участие в жизни посёлка (праздники, ярмарки)

SWOT-анализ:

- Сильные стороны: уникальная концепция, социальная миссия, локальные продукты
- Слабые стороны: зависимость от гранта, низкая покупательная способность населения
- Возможности: поддержка «Удоканской меди», интерес к культуре
- Угрозы: сезонность, инфляция цен на продукты

Меры по снижению рисков:

- Гибкое меню с фиксированными контрактами на сырьё
- Диверсификация доходов (аренда, сувениры, мероприятия)
- Бесплатные культурные события для вовлечения аудитории

V. Производственный план

Местоположение: ТЦ «Россия», пгт. Новая Чара, 30 м²

Технологическая цепочка:

Закупка → хранение → приготовление → подача → проведение мероприятий

Используемые ресурсы:

- Локальные продукты (рыба, мясо, ягоды, молоко)
- Посуда и текстиль в народном стиле (гжель, хохлома, вышивка)
- Музыкальное оборудование для мероприятий

Расчёт выручки (в месяц):

Выручка от реализации продукции в месяц

№ п/п	Наименование продукции (работ, услуг)	Себестоимость производства (руб.)	Количество	Выручка (руб.)
1	2	3	4	5
1	Общепит (средний чек 450 руб.)	180 000	400	180 000(июль)
2	Общепит	108 000	600	270 000(август)
3	Общепит + мероприятия	144 000	800	360 000(сентябрь)
4	Общепит + аренда зала (2 раза)	162 000	900	405 000(октябрь)
5	Общепит + сувениры + мероприятия	172 000	955	430 000(ноябрь)
6	Общепит + праздники (Новый год и др.)	180 000	1 000	450 000(декабрь)
Примечание: с учётом роста посещаемости к 4–5 месяцу выручка достигнет ~450 000				

VI. Финансовый план

Точка безубыточности:

Средний чек: 450 руб.

Переменные затраты на чек: 180 руб.

→ $TБ = 450\,000 / (450 - 180) \approx 675$ посетителей/мес (~31 в день) — достижимо с 2–3 месяца.

Маржинальный доход (всего) = Выручка – Переменные затраты

= 450 000 – 180 000 = 270 000 руб.

Операционная прибыль (ЕВІТ) = Маржинальный доход – Постоянные затраты

= 270 000 – 182 000 = 88 000 руб.

Прогноз прибыли (с 6-го месяца):

- Выручка: 450 000 руб.
- Переменные затраты: 180 000 руб./мес
- Постоянные затраты: 182 000 руб./мес
- Чистая прибыль: 83 000 руб./мес
- Рентабельность: 18-20%

Финансовый план (в рублях)

Показатель	Месяцы												Итого за 1 год	Итого за 2 год	Итого за 3 год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Выручка от реализации	225000	225000	360000	405000	430000	450000	450000	450000	450000	450000	450000	450000	4090000	5940000	6540000
2. Себестоимость продукции (п. 2.1 + п. 2.2)	272000	272000	326000	344000	354000	362000	362000	362000	362000	362000	362000	362000	3012000	4560000	4800000
2.1. Переменные расходы (п. 2.1.1 + ... + п. 2.1.3)	90000	90000	144000	162000	172000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	1728000	2376000	2616000
2.1.1. Сырье и материалы	90000	90000	144000	162000	172000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	180000	1728000	2376000	2616000
2.1.2. Топливо и энергия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2.1.3. Прочие	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2.2. Постоянные расходы (п. 2.2.1 + ... + п. 2.2.6)	182000	182000	182000	182000	182000	182000	182000	182000	182000	182000	182000	182000	1950000	2184000	2184000
2.2.1. Амортизация (если	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2.2.2. Фонд оплаты труда	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	900000	1080000	1080000
2.2.3. Начисления на ФОТ	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	270000	324000	324000
2.2.4. Арендная плата	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	600000	600000	600000
2.2.5. Коммунальные	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	180000	180000	180000
2.2.6. Прочие	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3. Налог:	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	60000	60000	60000
4. Чистая прибыль (п. 1 - п. 2 - п. 3)	-52000	-52000	29000	56000	71000	83000	83000	83000	83000	83000	83000	83000	352000	132000	168000

VII. 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	3
2.	Средняя заработная плата работников, рублей/месяц	0	30 000 руб.
3.	Налоговые отчисления по бизнес-проекту, тыс. рублей/год	0	392 тыс. руб.
4.	Объем производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), тыс. рублей/год	0	4 090 тыс. руб
5.	Срок реализации бизнес проекта, годы	0	6 месяца на реализацию, стабильная работа не менее 3 лет

ИП Мельник Татьяна Ивановна Мельник Мельник Т.И.
 (должность руководителя) (подпись) (Ф.И.О.)

«31» октября 2025 года

Рекомендации по оформлению бизнес-проекта:

1. Все таблицы обязательны для заполнения.
2. Объем - не более 15 страниц формата А4.
3. Шрифт Times New Roman, размер шрифта 14, одинарный межстрочный интервал.

Поля: верхнее-2, нижнее-2, левое-2, правое-2.

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

ИП Мельник Татьяна Ивановна

(полное и (или) сокращенное наименование и организационно-правовая форма участника конкурсного отбора)

в лице Мельник Татьяны Ивановны

(Ф.И.О., должность руководителя)

Наименование затрат, планируемых к субсидированию	Сумма затрат, планируемых к субсидированию
1	2
Заработная плата (3 чел., 6 мес.)	540 000
Аренда помещения (6 мес.)	300 000
Закупка сырья и продуктов (старт)	80 000
Закупка товаров (сувениры и др.)	160 000
Оборудование (музыкальное, техника)	100 000
Ремонт и оформление интерьера	300 000
Маркетинг и открытие	20 000
Итого	1 500 000

ИП Мельник Татьяна Ивановна Мельник Мельник Т.И.
(должность руководителя) (подпись) (Ф.И.О.)

«31» октября 2025 года

Бизнес-план

Кофейня «Матушка Россия»

Направление: «Второе дыхание» — конкурс «Бизнес-идея»

Участник: ИП Мельник Татьяна Ивановна



Рисунок 1 – Концепт-арт приблизительного дизайна кофейни

1. Резюме проекта

Кофейня «Матушка Россия» — это уникальное общественное пространство, сочетающее традиционную русскую кухню (а также элементы кухни народов России), аутентичный интерьер и культурно-просветительскую

миссию. Заведение будет расположено в центре поселка и станет местом встреч, общения, проведения мастер-классов, литературных вечеров и празднования народных праздников.

Проект направлен на возрождение и популяризацию русской культуры, поддержку местных ремесленников и фермеров, а также создание устойчивого малого бизнеса с социальной ответственностью.

Цель: создание социально-культурного центра с элементами общественного питания в пгт. Новая Чара

Запрашиваемая сумма: 1 500 000 руб.

Основные направления:

- Оказание услуг общественного питания с особым колоритом
- Поддержка локальных производителей (фермеры, ремесленники)
- Проведение культурных мероприятий (мастер-классы, концерты, литературные вечера)
- Создание инклюзивного пространства для всех возрастов

Ожидаемый социальный эффект: укрепление культурной идентичности, развитие внутреннего туризма, занятость местных жителей

2. Общественная и культурная значимость

Возрождение традиций русской культуры. Кафе станет живым музеем быта, языка, обрядов и кулинарии русского народа.

Проведение лекций, мастер-классов по гончарному делу, вышивке, народным играм, чтению русской классики.

Пространство для межпоколенческого общения — пожилые жители смогут делиться знаниями, молодежь — участвовать в культурных инициативах, проводить досуг в комфортной среде.

Проведение регулярных мероприятий:

- тематические вечера («Сказки у печки», «Чай по-русски»)
- настольные игры, живая музыка (балалайка, частушки, гитара)
- литературные чтения, презентации книг, встречи с авторами

– возможность аренды зала для небольших выступлений и встреч, деловых, светских и частных

Поддержка локальной экономики и местных форм хозяйствования, закупка продуктов у местных фермеров и ремесленников (рыба, мясо, молоко, грибы, ягоды, сувенирная продукция).

Создание точки притяжения для туризма и этнокультурного отдыха.

3. Описание продукта и услуг

Основное: богатый ассортимент качественного чая и кофе, блюда и напитки традиционной русской кухни (с акцентом на локальные продукты)

Дополнительно:

- прокат/продажа сувениров от местных мастеров;
- аренда пространства для мероприятий (платно и бесплатно для социальных инициатив);
- бесплатные культурные мероприятия 1–2 раза в месяц.

Целевая аудитория:

- местные жители (все возрасты);
- семьи с детьми;
- школьники, студенты;
- гости и туристы (включая геологов, работников Удоканской меди и др.).

Интерьер в стиле традиционной русской избы (печь-камин, резная мебель, лавки, вышитые рушники, глиняная посуда)

Живая музыка по выходным, в том числе музыкальные народные инструменты, музыкальные конкурсы.

4. Производственный план

Местоположение: ТЦ «Россия», пгт. Новая Чара

Площадь: арендованное помещение в торговом центре, ориентировочно

площадью 30 м²

Уже имеется:

- коммерческая плита, духовой шкаф
- холодильники и морозильники
- посудомоечная машина
- кофемашина, чайник
- 4 стола, 4 дивана, 4 стула, барная стойка
- система вентиляции

Требуется докупить:

- дополнительная посуда и текстиль (рушники, скатерти)
- телевизор
- музыкальное оборудование (микрофон, колонки)
- настольные игры и аксессуары для мероприятий
- POS-материалы (меню, указатели, визитки)

5. Маркетинговый план

Каналы продвижения:

- соцсети (VK, Telegram, WhatsApp — с акцентом на фото/видео мероприятий);
- сарафанное радио + участие в жизни поселка
- партнерство с администрацией, учреждениями культуры и образования, местными предпринимателями, Удоканской медью

SWOT-анализ (кратко):

- Сильные стороны: уникальная концепция, социальная миссия, локальные продукты;
- слабые: отсутствие стартового капитала, зависимость от гранта;
- возможности: поддержка Удоканской меди, интерес к культуре в регионе;
- угрозы: низкая покупательная способность, сезонность

Общие затраты: 1 900 000 руб. (распределение с учётом уже имеющегося оборудования)

Примечание: часть оборудования уже есть → экономия ~400 000 руб., что позволяет уложиться в 1,5 млн.

Таблица 1. Калькуляция расходов

Статья расходов	Сумма (руб)	Комментарии
Ремонт и оформление интерьера	300000	Аутентичный русский стиль
Закупка посуды, текстиля, сувениров	200000	Включая рушники, глиняную посуду
Музыкальное и техническое оборудование	100000	Колонки, микрофон, освещение
Лицензии, регистрация ИП,	50000	Санитарные и пожарные разрешения
Маркетинг и открытие	20000	Печать, соцсети, мероприятие
Зарплата персонала (6 мес.)	450000	2 человека × 37 500 руб./мес
Продукты и коммунальные (6 мес.)	80000	Минимальный запас на старте
Аренда помещения (6 мес.)	300000	Минимальный запас на старте

Таблица 2. Примерный прайс товаров

№ п/п	Наименование товара (работ, услуг)	Единица измерения	Стоимость приобретения	Стоимость реализации
1	2	3	4	5
1	Борщ по-деревенски	порция	110	280
2	Уха из местной рыбы	порция	140	350
3	Пирожки домашние	шт.	45	120
4	Самоварный чай с вареньем	чашка	60	180
5	Кофе Раф ванильный с молоком	чашка	80	200
6	Сбитень пряный	чашка	70	190
7	Квас домашнего брожения	стакан	50	150
8	Медовик по бабушкиному рецепту	порция	80	200
9	Керамическая кружка «Гжель»	шт.	200	350
10	Кукла-оберег	шт.	150	250
11	Мёд (500 г)	шт.	300	500
12	Аренда зала (1 час)	час	0	500
13	Участие в мастер-классе	чел.	30	100

Прогноз выручки:

- средний чек: 450 руб.;
- посетителей в день: 30–25 (включая мероприятия);
- выручка в месяц: ~450 000 руб.;

- переменные затраты (продукты): ~40% → 180 000 руб.;
- постоянные затраты (аренда, коммуналка, зарплата): ~182 000 руб.

Точка безубыточности:

- постоянные затраты / (Средний чек – Переменные на чек)
 $= 450\,000 / (450 - 180) \approx 675$ посетителей в месяц → ~31 в день;
- достижимо с 2–3 месяца.

Окупаемость:

- прибыль с 6-го месяца: ~80 000–90 000 руб./мес.;
- полная окупаемость проекта: ~24–30 месяцев.

Рентабельность:

- с 6-го месяца: ~18–20%.

7. Оценка рисков

Основные риски:

1. Недобор посетителей → компенсируется социальной программой и мероприятиями
2. Рост цен на продукты → фиксированные контракты с оптовиками
3. Недостаток квалифицированного персонала → обучение на месте, привлечение местных жителей

Меры снижения: гибкое меню, сотрудничество с партнерами, диверсификация доходов (аренда зала, продажа сувениров)

8. Заключение

Проект «Матушка Россия» — это не просто кафе, а социокультурный якорь для Каларского округа и Новой Чары. Он отвечает целям устойчивого развития, поддерживает местную экономику и создаёт пространство для живого общения. Успешная реализация возможна при получении гранта в размере 1 500 000 рублей.