

CHU TEA

Ключевые цифры за 36 месяцев + Q&A для инвесторов (объяснение структуры, расходов и амортизации)

ОСТРОВ (ISLAND)

ROI инвестора

288.1%

Инвестор получил

₽ 14,434,851

Магазин заработал

₽ 23,104,106

Head Office

₽ 2,667,214

Op Team

₽ 5,651,507

ТЦ (MALL)

ROI инвестора

226.0%

Инвестор получил

₽ 14,443,290

Магазин заработал

₽ 21,812,835

Head Office

₽ 2,820,740

Op Team

₽ 4,557,579

СТРИТ (STREET)

ROI инвестора

230.5%

Инвестор получил

₽ 14,265,117

Магазин заработал

₽ 21,697,848

Head Office

₽ 2,785,301

Op Team

₽ 4,505,891

Q&A для инвесторов

1) Что означают 3 модели (Island / Mall / Street)?

Это 3 типовых формата одной и той же концепции CHU TEA:

- **Island** островной формат (обычно высокий трафик, меньше посадочных мест).
- **Mall** точка в ТЦ (аренда/условия зависят от ТЦ, трафик более прогнозируемый).
- **Street** стрит-ритейл (сильнее влияет сезонность и локация).

Все 3 сценария рассчитаны по одной логике распределения, отличаются входными параметрами (аренда, трафик, штат, выручка и т.д.).

2) Что такое «Инвестор получил»?

Это сумма **денежных выплат инвестору «на руки»**, накопленная за 36 месяцев (cash received).

Важно: это не «бумажная прибыль», а именно фактические выплаты инвестору по правилам распределения, принятым в модели.

3) Как считается ROI инвестора?

$$\text{ROI инвестора} = (\text{накопленные выплаты инвестору за период} / \text{сумма инвестиций инвестора}) \times 100\%.$$

Если вы хотите пересчитать ROI на другой период (например 24 мес.) — формула та же, меняется период накопления.

4) Чем отличается ROI проекта от ROI инвестора?

Разница возникает из-за распределения денежных потоков:

- часть результата распределяется в пользу **Head Office** и **Op Team**, поэтому ROI инвестора считается по сумме, которую фактически получил инвестор;
- часть денежных средств может **оставаться в магазине** (оборот/резерв), что влияет на ROI проекта, но не является выплатой инвестору.

5) Как устроено распределение денег между сторонами?

В модели денежный поток делится на 3 получателя:

- **Инвестор** — получает выплаты согласно правилам распределения.
- **Head Office** — бренд/управление/поддержка.
- **Op Team** — операционная команда, отвечающая за ежедневное управление.

Конкретные доли и график выплат фиксируются в договоре.

6) Почему Head Office и Op Team получают доход?

Потому что они несут разные роли и ответственность:

- **Head Office** обеспечивает бренд, стандарты, систему управления, поддержку и развитие.

- **Op Team** отвечает за ежедневное управление точкой и выполнение плана (персонал, сервис, контроль списаний и т.д.).

Такая структура распределения выравнивает мотивацию и ответственность сторон.

7) Бытовые расходы — что это?

Бытовые расходы — это повседневные затраты на содержание объекта, такие как моющее средство, швабры, туалетная бумага, дезинфицирующие средства и другие необходимые предметы ежедневного использования.

8) Прочие расходы — что это?

Прочие расходы — это возможные комплаенс- и сопутствующие затраты, например, музыкальные лицензии, охрана, пожарные проверки/обслуживание и другие разовые или периодические расходы.

Суммы — оценочный диапазон и зависят от требований ТЦ/объекта и местных правил.

9) Амортизация — как считается?

Амортизация начисляется по двум группам активов:

- Оборудование
- Ремонт и отделка помещений

Начисление производится равномерно в течение 36 месяцев.

10) Какие вопросы по рискам считаются «нормальными»?

Чаще всего инвесторы спрашивают про:

- Отклонение выручки от плана (ниже трафик, сезонность).
- Рост аренды/издержек и влияние на выплаты.
- Кадровые риски (текучесть) и контроль качества.
- Сроки выхода на стабильную операционную прибыль.

Ответ в модели — это сценарный подход (3 формата) и управляемые статьи расходов; фактические цифры зависят от локации и управления.

11) Чем подтверждаются расчёты и как будет выглядеть отчётность?

Для инвестора важно видеть прозрачность:

- Ежемесячный отчёт по выручке, себестоимости, аренде и ФОТ.
- Отчёт о фактических выплатах инвестору (cash received).
- Пояснения по отклонениям от плана и корректирующие действия.

Дополнительно: финансовый контроль и сверка расчётов с инвестором; по ключевым расходам — подтверждающие документы или выдержки из договоров.

12) Если результаты ниже плана, какие действия предпринимаются?

Сначала проводится операционная корректировка:

- продукт/цены;
- персонал и графики смен;
- часы работы и промо-активности;
- контроль качества и списаний.

Если после корректировок результат не восстанавливается, **мы меняем операционную команду управления.**