Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОННИКИ

Факультет компьютерных систем и сетей

Кафедра менеджмента

Дисциплина: Основы бизнеса и права в сфере

инфокоммуникационных технологий

Бизнес-план

Инвестиционного проекта

Кофейня «Treetops»

Студент: А.С. Бригадир

Преподаватель: Н.Г. Забродская

Минск 2025

СОДЕРЖАНИЕ

[РЕЗЮМЕ 3](#_Toc196139063)

[1 ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ 4](#_Toc196139064)

[2 ОПИСАНИЕ УСЛУГ 5](#_Toc196139065)

[2.1 Кофейные напитки 5](#_Toc196139066)

[2.2 Еда 6](#_Toc196139067)

[2.2 Дополнительные услуги 6](#_Toc196139068)

[3 ПЛАН МАРКЕТИНГА 7](#_Toc196139069)

[3.1 Анализ рынков сбыта 7](#_Toc196139070)

[3.2 Стратегия маркетинга 8](#_Toc196139071)

[4.1 Программа реализации услуг 10](#_Toc196139072)

[4.2 Смета материально-технического снабжения 10](#_Toc196139073)

[4.3 Расчет затрат на оказание услуг 11](#_Toc196139074)

[5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН 13](#_Toc196139075)

[6 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН 14](#_Toc196139076)

[7 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 15](#_Toc196139077)

[7.1 Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности 15](#_Toc196139078)

[7.2 Показатели эффективности проекта 15](#_Toc196139079)

[9 ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЯ 19](#_Toc196139080)

# **РЕЗЮМЕ**

Кофейня «Treetops» — инвестиционный проект по созданию специализированной кофейни формата specialty coffee в центре Минска, ориентированный на растущий рынок общественного питания Беларуси. Концепция сочетает высококачественные кофейные напитки, свежую выпечку, экологичный дизайн и уникальный клиентский опыт для студентов, офисных работников и туристов.

Кофейня займет помещение площадью 80–100 м² с залом на 30–40 мест, мини-пекарней и зоной для мастер-классов. Штат из 7 сотрудников (управляющий, администратор, 3 бариста, пекарь, техперсонал) обеспечит обслуживание 18,000 клиентов в первый год при среднем чеке 12 BYN. Прогнозируемая выручка составит 219,000 BYN, чистая прибыль — 3,050 BYN за счет оптимизации затрат (205,000 BYN) и применения УСН 5%.

Общие инвестиции — 70,000 BYN, из которых 50,000 BYN — собственные средства, 20,000 BYN — заем под 10% годовых. Финансовая эффективность подтверждается ключевыми показателями: индекс рентабельности инвестиций (ИР) — 2.45, рентабельность активов (РА) — 100.2% (4-й год), рентабельность оборота (РО) — 25.4% (4-й год), рентабельность продукции (РП) — 41.4% (4-й год). Точка безубыточности — 17,193 клиента в год (48 в день) — достигается за 11 месяцев.

Уникальность проекта обеспечивается использованием зерен от локальных обжарщиков (Simple Coffee), минималистичным экодизайном (натуральное дерево, зелень), биоразлагаемой упаковкой и программой лояльности («5-й кофе бесплатно»). Маркетинговая стратегия включает продвижение в Instagram и TikTok (таргет — 9,000 BYN, 10 блогеров — 5,000 BYN) и мастер-классы по завариванию кофе (20 BYN, 2–3 раза в месяц).

Стратегия развития предусматривает открытие второй точки в Минске через 3 года и создание сети из 3–5 кофеен в Минске, Гродно и Бресте через 5 лет. Риски (рост аренды, колебания цен на сырье, поломка оборудования) минимизируются через долгосрочные договоры, резервный фонд (6,000 BYN) и страхование (2,000 BYN). Проект демонстрирует высокую экономическую эффективность и потенциал для масштабирования.

## **1 ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ**

Кофейня будет зарегистрирована как общество с ограниченной ответственностью (ООО) с уставным капиталом 10,000 BYN. Местоположение – центр Минска (например, ул. Немига или пр. Независимости), арендованное помещение площадью 80 м² с 30 посадочными местами. Штат – 7 сотрудников для обеспечения слаженной работы.

Пример логотипа кофейни представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Пример логотипа

**Стратегия развития:**

* Краткосрочная цель (1 год): Запуск кофейни, привлечение 500 постоянных клиентов, достижение точки безубыточности через 8-12 месяцев.
* Среднесрочная цель (2-3 года): Расширение ассортимента (например, добавление завтраков), увеличение выручки на 30%, открытие второй точки в Минске.
* Долгосрочная цель (5 лет): Построение узнаваемого бренда "Treetops" с сетью из 3-5 кофеен в крупных городах Беларуси (Минск, Гродно, Брест).

**Конкурентные преимущества**: Использование зерен от локальных обжарщиков и импортных поставщиков, минималистичный дизайн с элементами природы (дерево, зелень), экологичная упаковка, программа лояльности.

# **2 ОПИСАНИЕ УСЛУГ**

Кофейня "Treetops" предлагает широкий спектр услуг, ориентированных на удовлетворение потребностей любителей кофе, ценителей свежей выпечки и тех, кто ищет уютное место для работы или отдыха. Основной акцент делается на качестве продуктов, экологичности и создании уникального опыта для посетителей. Услуги включают кофейные напитки, еду, кофе на вынос и дополнительные предложения, такие как продажа зерен и проведение мероприятий.

## **2.1 Кофейные напитки**

Кофейня "Treetops" позиционирует себя как заведение сегмента specialty coffee, где особое внимание уделяется происхождению зерен, их обжарке и способу приготовления. Все напитки готовятся из свежеобжаренных зерен (не старше 2 недель с момента обжарки), поставляемых локальными обжарщиками (например, "Simple Coffee") и импортными партнерами из регионов вроде Эфиопии, Колумбии и Бразилии.

**Классические напитки:**

* Эспрессо (5 BYN): Основной напиток, 30 мл насыщенного кофе с плотной кремовой пенкой. Используется бленд арабики средней обжарки (шоколад, орехи). Экстракция 25–30 секунд обеспечивает сбалансированный вкус. Подается в керамической чашке.
* Капучино (7 BYN): Эспрессо (30 мл), взбитое молоко (100 мл) и молочная пена (20 мм). Объем 150 мл, подается с latte art. Растительное молоко (овсяное, миндальное) +1 BYN. Популярен среди офисных работников.
* Латте (8 BYN): Мягкий напиток с эспрессо (30 мл), молоком (200 мл) и тонкой пеной. Объем 250 мл, подается в стеклянном стакане. Сиропы (ваниль, карамель) +0.5 BYN. Подходит для молодежи, ценящей нежный вкус.

**Альтернативные методы заваривания:**

* Фильтр (9 BYN): Ручной способ приготовления через фильтр (V60), раскрывающий тонкие фруктовые и цветочные ноты зерен (например, эфиопской арабики с ароматом бергамота). Объем – 200 мл, время приготовления – 3-4 минуты. Подходит для ценителей чистого вкуса.
* Аэропресс (9 BYN): Метод с использованием давления для быстрого заваривания (2 минуты), дает насыщенный вкус с меньшей кислотностью. Объем – 180 мл. Идеален для тех, кто хочет попробовать что-то необычное.

**Авторские напитки (9 BYN):**

Уникальные рецепты, разработанные бариста кофейни. Примеры:

* Лавандовый раф: Эспрессо с взбитыми сливками и лавандовым сиропом, мягкий и ароматный.
* Тыквенный латте (сезонный): Латте с тыквенным пюре и специями (корица, мускатный орех), популярен осенью.
* Цитрусовый эспрессо-тоник: Холодный напиток с эспрессо, тоником и апельсиновым соком для летнего сезона.
* Авторские напитки меняются раз в квартал, чтобы поддерживать интерес клиентов и учитывать сезонность.

## **2.2 Еда**

Еда в "Treetops" делится на две категории: собственная выпечка, приготовленная на месте пекарем, и десерты от проверенных поставщиков. Это позволяет сочетать свежесть и разнообразие, удовлетворяя разные вкусы посетителей.

**Собственная выпечка:**

* Круассаны (6 BYN): Классические слоеные круассаны с хрустящей корочкой и нежной серединой. Готовятся ежедневно утром из теста, замешанного на сливочном масле (82% жирности). Варианты: классический, с шоколадом (+1 BYN), с миндальным кремом (+1,5 BYN).
* Булочки с корицей (7 BYN): Ароматные булочки с коричной начинкой и легкой сахарной глазурью. Подаются теплыми, что подчеркивает их домашний характер. Вес – 100 г, идеальны к кофе.
* Кексы (6 BYN): Пышные кексы с разными вкусами: ванильные, шоколадные, с ягодами (сезонно). Порция – 80 г. Подходят для перекуса на вынос или в зале.

**Десерты от поставщиков:**

* Чизкейки (8 BYN): Классический нью-йоркский чизкейк на основе сливочного сыра с песочной основой. Порция – 120 г. Поставляется локальной кондитерской с репутацией качественных десертов. Варианты: с малиной или соленой карамелью (+1 BYN).
* Макаруны (9 BYN/набор из 3 шт.): Французские пирожные с хрустящей оболочкой и кремовой начинкой (шоколад, фисташка, лимон). Поставляются в герметичной упаковке, что удобно для продажи на вынос.

## **2.2 Дополнительные услуги**

Мастер-классы и дегустации (15 - 20 BYN/участник, 2 раза в месяц):

* Мастер-классы: Обучение альтернативным методам заваривания (V60, аэропресс). Длительность 1.5 часа, до 8 участников. Подарок: 50 г зерен. Цена повышена с 15 BYN до 20 BYN для роста выручки.
* Дегустации: Презентация новых сортов кофе с рассказом о вкусовых профилях. Бесплатно для держателей карт лояльности, 20 BYN для остальных.

# **3 ПЛАН МАРКЕТИНГА**

План маркетинга кофейни "Treetops" направлен на создание сильного бренда, привлечение целевой аудитории и обеспечение устойчивого роста клиентской базы. Он включает анализ рынка кофеен в Минске, определение конкурентных преимуществ и разработку стратегии продвижения, которая сочетает онлайн- и офлайн-каналы. Основной акцент – на формировании эмоциональной связи с клиентами через качественный продукт и уникальную атмосферу.

## **3.1 Анализ рынков сбыта**

Анализ рынка необходим для понимания текущей ситуации, конкурентной среды и потребностей целевой аудитории. Рынок кофеен в Минске активно развивается, что связано с ростом кофейной культуры, увеличением доходов населения и популярностью формата "to-go".

**Общая характеристика рынка:**

По состоянию на 2024 год в Минске насчитывается около 200 кофеен, из них 60 расположены в центральной части города (районы Немиги, площади Независимости, улицы Зыбицкой).

Средний чек в кофейнях варьируется от 8 BYN (бюджетные точки) до 15 BYN (премиум-сегмент). Средняя посещаемость одной кофейни – 50-70 человек в день, с пиками в утренние часы (8:00-11:00) и обеденное время (12:00-14:00).

Рост спроса на specialty coffee составляет 10% ежегодно, что обусловлено интересом к качественным зернам, альтернативным методам заваривания и осознанному потреблению.

Емкость рынка центра Минска оценивается в 30 000 потенциальных клиентов (20% от 150 000 жителей и работников района), из которых 50% регулярно посещают кофейни (15 000 человек). При средней частоте визитов 2 раза в неделю это дает около 1,56 млн посещений в год для всех кофеен в центре.

**Конкуренты:**

Рынок делится на три сегмента, каждый из которых представляет потенциальную конкуренцию для "Treetops". На рисунке 2 представлена диаграмма распределения кофеен по сегментам.

Премиум-сегмент:

"Zerno": Известный бренд с акцентом на specialty coffee. Средний чек – 15 BYN, посещаемость – 80-100 чел./день. Преимущества: сильная репутация, качественные зерна. Недостатки: высокая цена, ограниченная аудитория.

"Manufaktura": Небольшая сеть с уютной атмосферой. Чек – 13 BYN. Преимущества: лояльные клиенты. Недостатки: слабая активность в соцсетях.

Средний сегмент:

"Surf Coffee": Молодежный бренд с локациями в ТЦ и центре. Чек – 10 BYN, посещаемость – 70 чел./день. Преимущества: стильный дизайн, доступность. Недостатки: массовый подход, слабый акцент на качестве кофе.

"Coffee Embassy": Локальная кофейня с хорошим кофе и выпечкой. Чек – 11 BYN. Преимущества: лояльная аудитория. Недостатки: ограниченная маркетинговая активность

Рисунок 2 – Распределение кофеен по сегментам

Бюджетный сегмент:

Мелкие кофейни и киоски: Чек – 8 BYN, посещаемость – 30-50 чел./день. Преимущества: низкая цена, удобное расположение. Недостатки: низкое качество, отсутствие уникальности.

## **3.2 Стратегия маркетинга**

Стратегия маркетинга "Treetops" строится на создании узнаваемого бренда, подчеркивающего качество, уют и экологичность. Она сочетает цифровые каналы (соцсети), офлайн-активности (наружная реклама, мероприятия) и программы лояльности для удержания клиентов.

**Целевая аудитория "Treetops":**

Молодежь (20-30 лет, 60%): Студенты, фрилансеры, молодые специалисты. Основные потребности: доступный качественный кофе, место для работы (Wi-Fi, розетки), стильная атмосфера для фото в соцсетях. Средний чек – 10-13 BYN, частота посещений – 2-3 раза в неделю.

Офисные работники (30-40 лет, 30%): Сотрудники бизнес-центров и госучреждений в центре Минска. Ищут место для перерыва, встреч или обеда. Предпочитают классические напитки и выпечку, ценят скорость обслуживания. Чек – 12-15 BYN, визиты – 1-2 раза в неделю.

Туристы (10%): Гости города, привлеченные центральным расположением. Интересуются локальным опытом, авторскими напитками и десертами. Чек – 13-16 BYN, разовые посещения.

**Цели маркетинга:**

В первый месяц: привлечь 1000 уникальных посетителей, из них 20% (200) – постоянные клиенты.

В первый год: достичь посещаемости 50 чел./день (1800/год), увеличить долю постоянных клиентов до 30% (5,400человек).

Обеспечить узнаваемость бренда среди 10% целевой аудитории центра Минска (3,000 человек) через соцсети и сарафанное радио.

На рисунке 3 отображен линейный график с прогнозом роста среднемесячной посещаемости кофейни "Treetops" в течение первого года работы (с 1-го по 12-й месяц).

Рисунок 3 – Прогноз роста среднемесячной посещаемости кофейни

**Каналы продвижения:**

Социальные сети (Instagram, TikTok):

* + Контент: Сторис (бариста, атмосфера), reels (рецепты), посты с акциями.
  + Таргет: 20–40 лет, радиус 3 км, 1,000 BYN/мес. (9,000 BYN/год).
  + Блогеры: 10 инфлюенсеров (5,000–20,000 подписчиков), обзоры, промокоды (10% скидка), 500 BYN/блогер (5,000 BYN).

**4 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

Производственный план кофейни "Treetops" описывает организацию процесса предоставления услуг – от закупки сырья до приготовления кофе и выпечки, а также обеспечения чистоты и бесперебойной работы заведения. План включает программу реализации услуг, смету материально-технического снабжения и расчет затрат, учитывая потребности целевой аудитории и специфику работы кофейни в центре Минска.

## **4.1 Программа реализации услуг**

Программа реализации услуг определяет объемы клиентского потока, средний чек и ожидаемую выручку кофейни «Treetops» на первые четыре года. На основе анализа спроса и емкости рынка центра Минска, кофейня планирует обслуживать 50 посетителей в день в 1-й год (1,500/месяц, 18,000/год). Средний чек составляет 12 BYN. Дополнительные услуги (мастер-классы, продажа зерен) обеспечивают 3,000 BYN в 1-й год. Подробный прогноз представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Программа реализации услуг кофейни "Treetops"

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** |
| Количество клиентов в год, чел. | 18,000 | 21,600 | 25,920 | 31,104 |
| Средний чек, BYN | 12 | 12 | 12.5 | 12.5 |
| Выручка от основной деятельности, BYN | 216,000 | 259,200 | 324,000 | 388,800 |
| Дополнительная выручка (мероприятия, зерна), BYN | 3,000 | 4,000 | 5,000 | 6,000 |
| **Общая выручка, BYN** | **219,000** | **263,200** | **329,000** | **394,800** |

Таблица показывает динамику клиентского потока, среднего чека и выручки на 4 года. Прогноз учитывает рост посещаемости (+20% в год) и незначительное увеличение чека (+4% с 3-го года) за счет добавления новых позиций в меню и инфляции.

## **4.2 Смета материально-технического снабжения**

Для работы кофейни требуется профессиональное оборудование, мебель и расходные материалы. Оборудование включает кофемашину, кофемолки, духовой шкаф и холодильники, а также альтернативные устройства (V60, Аэропресс) для ручного заваривания. Мебель и интерьер создают уютную атмосферу с элементами природы (дерево, зелень), а IT-инфраструктура (POS-система, CRM) оптимизирует учет и обслуживание.

Смета необходимого оборудования приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Смета материально-технического снабжения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид ресурсов** | **Кол-во** | **Цена за ед., BYN** | **Общая стоимость, BYN** |
| Кофемашина профессиональная | 1 | 15,000 | 15,000 |
| Кофемолка | 2 | 2,500 | 5,000 |
| Альтернативное оборудование (V60, Аэропресс) | – | – | 2,000 |
| Витрина‑холодильник | 1 | 4,000 | 4,000 |
| Духовой шкаф | 1 | 5,000 | 5,000 |
| Холодильники | 2 | 2,500 | 5,000 |
| Мебель и интерьер | – | – | 19,000 |
| **IT и ПО (итого 6 000 BYN):** |  |  | 6,000 |
| – POS‑терминал и касса | 1 | 2,000 | 2,000 |
| – Компьютеры и принтеры | 1 | 2,000 | 2,000 |
| – Программное обеспечение (CRM, учёт) | 1 | 2,000 | 2,000 |
| Вывеска, оформление фасада | – | – | 3,000 |
| **Прочие расходы (20 % от прямых внеоборотных)** | – | – | 4,000 |
| **ИТОГО** |  |  | **70 000** |

Таблица детализирует затраты на оборудование, мебель, IT и прочие ресурсы, необходимые для открытия кофейни. Общая сумма (70,000 BYN) покрывает все стартовые инвестиции, включая оборотный капитал и резерв.

## **4.3 Расчет затрат на оказание услуг**

Затраты на оказание услуг включают фонд оплаты труда, налоги и отчисления, амортизацию оборудования, закупку сырья, коммунальные услуги, аренду помещения, расходные материалы и прочие расходы. Таблица 3 показывает годовой фонд оплаты труда для 7 сотрудников и отчисления (34%) в фонды социального страхования.

Таблица 3 – Фонд оплаты труда и отчисления

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Кол-во** | **Ср. з/п в мес., BYN** | **Годовой фонд оплаты, BYN** |
| Управляющий | 1 | 1,200 | 14,400 |
| Бариста | 3 | 1,000 | 36,000 |
| Пекарь | 1 | 1,000 | 12,000 |
| Администратор | 1 | 900 | 10,800 |
| Технический персонал | 1 | 700 | 8,400 |
| **ИТОГО** | **7** |  | **81,600** |
| Отчисления (34%) |  |  | 27,744 |
| **ИТОГО с отчислениями** |  |  | **109,344** |

Таблица 4 рассчитывает годовую амортизацию активов (оборудование, мебель, IT, вывеска) на основе их стоимости и срока службы. Линейный метод амортизации обеспечивает равномерное распределение затрат.

Таблица 4 – Амортизация оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | **Общая стоимость, BYN** | **Срок, лет** | **Годовая амортизация, BYN** |
| Оборудование кофейни | 32,000 | 5 | 6,400 |
| Мебель и интерьер | 19,000 | 5 | 3,800 |
| IT и ПО | 6,000 | 3 | 2,000 |
| Вывеска и оформление | 3,000 | 5 | 600 |
| **ИТОГО** |  |  | **12,800** |

Таблица 5 суммирует затраты на сырье (кофе, мука, молоко), коммунальные услуги (электричество, вода) и расходные материалы (упаковка, салфетки) на 4 года. Рост затрат (+8–10%/год) учитывает увеличение клиентского потока и инфляцию.

Таблица 5 – Расходы на сырье, коммунальные услуги и расходные материалы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** |
| Материальные ресурсы (сырьё) | 45,000 | 54,000 | 64,800 | 78,000 |
| Коммунальные услуги | 12,000 | 12,600 | 13,230 | 13,892 |
| Расходные материалы (упаковка и пр.) | 6,000 | 7,200 | 8,640 | 10,400 |
| **ИТОГО** | **63,000** | **73,800** | **86,670** | **102,292** |

Таблица 6 объединяет все статьи затрат (сырье, зарплаты, аренда, амортизация, прочие) для полной картины операционных расходов.

Таблица 6 – Смета затрат на оказание услуг

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** |
| Материальные ресурсы (сырье) | 63,000 | 68,040 | 73,483 | 79,362 |
| Коммунальные услуги | 12,000 | 12,960 | 14,000 | 15,120 |
| Расходные материалы | 6,000 | 6,480 | 7,000 | 7,560 |
| Оплата труда | 81,600 | 88,128 | 95,178 | 102,792 |
| Отчисления (34%) | 27,744 | 29,957 | 32,354 | 34,942 |
| Амортизация | 12,800 | 12,800 | 12,800 | 12,800 |
| Аренда помещения | 24,000 | 25,920 | 28,000 | 30,240 |
| Прочие расходы (6%) | 12,000 | 12,960 | 14,000 | 15,120 |
| **ИТОГО** | **192,200** | **207,576** | **224,182** | **242,117** |

Прочие расходы (7.5%) включают налоги, маркетинг и мелкие траты.

# **5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Открытие кофейни «Treetops» займет около 4 месяцев и включает подбор и аренду помещения, закупку оборудования, ремонтные работы, наем персонала и маркетинговую подготовку.

Помещение площадью 80–100 м² будет зонировано на следующие участки:

* Барная стойка и зона приготовления;
* Зал для посетителей с 30–40 посадочными местами;
* Мини-пекарня с духовкой и холодильниками;
* Санитарная зона и склад;
* Пространство для мастер-классов.

Интерьер оформлен в экологичном стиле с использованием натуральных материалов, живых растений и мягкого освещения. Обеспечивается комфорт для разных категорий клиентов: уединенные столики для работы, большие столы для общения, розетки и Wi-Fi.

Персонал кофейни состоит из 7 сотрудников, чьи обязанности четко распределены для обеспечения высокого уровня сервиса. Структура и обязанности персонала представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Структура и обязанности персонала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Должность** | **Кол-во** | **Основные обязанности** |
| Управляющий | 1 | Общее руководство, финансы, подбор персонала, контроль качества, взаимодействие с поставщиками |
| Бариста | 3 | Приготовление кофейных напитков, обслуживание клиентов, поддержание чистоты барной зоны |
| Пекарь | 1 | Приготовление выпечки (круассаны, кексы, булочки), контроль качества продукции, учет сырья |
| Администратор | 1 | Управление заказами, помощь клиентам, организация мастер-классов и мероприятий |
| Технический персонал | 1 | Уборка помещения, поддержание чистоты, мелкий ремонт |
| **ИТОГО** | **7** |  |

Все сотрудники пройдут обучение: бариста — курсы от локальных обжарщиков (например, Sputnik Coffee) и участие в каппингах для освоения стандартов specialty coffee; пекарь — тренинг по выпечке; администратор и управляющий — курсы по управлению и клиентскому сервису. Вводный тренинг для всего персонала включает стандарты качества, работу с POS-системой и взаимодействие с клиентами.

# **6 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

Инвестиционный план кофейни «Treetops» определяет структуру стартовых затрат и источники финансирования для создания мультифункционального пространства в центре Минска. Основные инвестиции направлены на приобретение оборудования, ремонт и оформление интерьера, IT-инфраструктуру, а также формирование оборотного капитала.

Для расчета прочих внеоборотных активов используется коэффициент 10% от прямых затрат, что соответствует отраслевым стандартам для непредвиденных расходов (лицензии, мелкий ремонт). Оборотные активы рассчитаны на основе месячной операционной потребности (сырье, аренда) с учетом 2-месячного запаса для стабильного старта.

Общая потребность в инвестициях составляет 70,000 BYN, что покрывает внеоборотные активы (оборудование, мебель, ремонт) и оборотные активы (сырье, аренда). Для расчета прочих внеоборотных активов используется коэффициент 10% от прямых затрат, что соответствует отраслевым стандартам для непредвиденных расходов (лицензии, мелкий ремонт). Оборотные активы рассчитаны на основе месячной операционной потребности (сырье, аренда) с учетом 2-месячного запаса для стабильного старта. Подробная структура затрат и источников финансирования представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Инвестиционные затраты и источники финансирования проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья затрат** | **Сумма, BYN** |
| **Внеоборотные активы** |  |
| Ремонт и отделка помещения | 12,000 |
| Мебель и интерьер (зоны отдыха, бар) | 15,000 |
| Профессиональное оборудование (кофемашина, духовка и т.д.) | 36,000 |
| IT-инфраструктура (POS, CRM, компьютеры) | 6,000 |
| Вывеска и оформление фасада | 3,000 |
| Прочие внеоборотные активы (10% от прямых затрат) | 5,000 |
| **Итого внеоборотные активы** | **77,000** |
| **Оборотные активы** |  |
| Закупка сырья на первые 2 месяца | 4,000 |
| Аванс за аренду помещения (2 месяца) | 6,000 |
| **Итого оборотные активы** | **10,000** |
| **Общие инвестиции** | **70,000** |
| **Источники финансирования** |  |
| Собственные средства | 50,000 |
| Заемные средства | 20,000 |
| **ИТОГО** | **70,000** |

Финансирование проекта осуществляется за счет собственных средств (50,000 BYN) и заемного капитала (20,000 BYN), что обеспечивает сбалансированную структуру без чрезмерной долговой нагрузки.

# **7 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

Финансовый план кофейни "Treetops" включает расчет необходимых инвестиций, анализ структуры затрат, прогноз выручки и прибыли, а также определение точки безубыточности и оценки эффективности проекта. Данный раздел основывается на производственном и организационном планах, а также учитывает стратегию развития и рыночные реалии.

## **7.1 Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности**

Финансовый прогноз охватывает период в 4 года и учитывает поэтапный рост клиентского потока, выручки и выход на устойчивую прибыльность. Основной доход планируется за счёт продажи напитков, блюд, а также дополнительных сервисов — мастер-классов, аренды зала и розничной торговли зерном. Основная выручка будет формироваться за счёт реализации напитков, блюд, аренды залов под мероприятия и креативных услуг (мастер-классы, арт-мероприятия). УСН (5%) исключает НДС и налог на прибыль, обеспечивая положительную чистую прибыль в 1-й год. Подробный прогноз представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Прогноз чистой прибыли, BYN

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** |
| Количество клиентов | 18,000 | 21,600 | 25,920 | 31,104 |
| Средний чек, BYN | 12 | 12 | 12.5 | 12.5 |
| Выручка от основной деятельности, BYN | 216,000 | 259,200 | 324,000 | 388,800 |
| Дополнительная выручка, BYN | 3,000 | 4,000 | 5,000 | 6,000 |
| **Общая выручка, BYN** | **219,000** | **263,200** | **329,000** | **394,800** |
| Налог (5% от выручки, УСН) | 10,950 | 13,160 | 16,450 | 19,740 |
| Себестоимость (вкл. ФОТ, сырье, аренду, коммуналку) | 192,200 | 207,576 | 224,182 | 242,117 |
| Амортизация оборудования | 12,800 | 12,800 | 12,800 | 12,800 |
| **Прибыль до налогообложения** | **13,050** | **42,664** | **75,568** | **119,943** |
| **Чистая прибыль** | **2,100** | **29,504** | **59,118** | **100,203** |

Таблица показывает выручку, затраты, налоги и чистую прибыль на 4 года. Положительная прибыль в 1-й год достигнута за счет высокой выручки (219,000 BYN) и оптимизированных затрат (205,000 BYN).

## **7.2 Показатели эффективности проекта**

Для оценки экономической эффективности проекта кофейни‑пекарни «Treetops» были рассчитаны ключевые финансовые показатели на основе обновлённой финансовой модели, соответствующей инвестиционному плану, структуре затрат и прогнозируемой прибыли.

**Индекс рентабельности инвестиций (ИР):**

ИР показывает соотношение между дисконтированным чистым денежным потоком (ЧДП) и первоначальными вложениями.

Дисконтированный чистый денежный поток (ЧДП) представляет собой сумму чистых прибылей за все годы, приведенных к настоящей стоимости с учетом ставки дисконта.

Объем инвестиций = 61 200 BYN (согласно инвестиционному плану).

Общий ЧДП = 13,455 + 35,087 + 54,135 + 68,987 = 171,664 BYN

= 2.45

**Вывод:** ИР > 1 означает, что проект выгоден и окупит вложения за 2-3 года.

**Рентабельность активов (РА):**

Чистая прибыль за 4-й год = 100 203 BYN.

Средняя стоимость активов = 100 000 BYN.

РА ≈ 100.2 %

**Вывод:** активы используются крайне эффективно.

**Рентабельность оборота (РО):**

Чистая прибыль за 4-й год = 100 203 BYN.

Выручка за 4-й год = 394 800 BYN.

РО ≈ 25.4%.

**Вывод:** такой показатель рентабельности оборота указывает на высокую маржинальность.

**Рентабельность продукции (РП):**

Чистая прибыль за 4-й год = 100 203 BYN.

Себестоимость за 4-й год = 242 117 BYN.

РП ≈ 41.4 %.

**Вывод:** проект демонстрирует хорошую маржинальность: на каждый рубль затрат кофейня получает более 40 копеек чистой прибыли.

**Точка безубыточности (ТБ)**

Постоянные издержки (в год): 146,144 BYN

Средний чек: 12 BYN

Переменные издержки на клиента рассчитаны исходя из затрат на сырье в 1-м году (63 000 BYN) и количества клиентов (18 000), что составляет 3,5 BYN.

Маржинальный доход на клиента: 12 - 3,5 = 8,5 BYN

ТБ ≈ 146,144 / 8.5 = 17,193 клиентов (48/день).

Построим график точки безубыточности на основе полученных значений. Приведен на рисунке 4.

Рисунок 4 – график точки безубыточности

Точка безубыточности достигается меньше чем через год работы; необходимо удерживать поток клиентов на уровне не ниже 17,193 человек в год или увеличить средний чек/маржинальность.

**8 ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН**

Деятельность кофейни-пекарни «Treetops» регулируется законодательством Республики Беларусь (Закон № 340-З «О санитарно-эпидемиологическом благополучии», Правила пожарной безопасности РБ, Налоговый кодекс РБ). Лицензия для розничной торговли напитками и выпечкой не требуется, но обязательна регистрация в Центре гигиены и эпидемиологии и соблюдение санитарных и пожарных норм. Юридические процедуры обеспечивают запуск кофейни за 4 месяца (раздел 5) и операционную деятельность для 18,000 клиентов (раздел 4).

Регистрация и организационно‑правовая форма. «Treetops» будет зарегистрирована как общество с ограниченной ответственностью (ООО «Treetops»). Такой формат позволяет привлекать инвестиции, ограничивать ответственность учредителей и гибко управлять капиталом. Уставный фонд составляет 40 000 BYN. Для регистрации в Минском горисполкоме необходимо подготовить: устав организации; решение учредителей о создании ООО; квитанцию об уплате уставного фонда; заявление о государственной регистрации; копии паспортов учредителей. После получения свидетельства о регистрации следует в течение 5 дней уведомить налоговые органы и фонды социального страхования.

Система налогообложения. Выбрана УСН 5% (лимит выручки 2,252,250 BYN в 2025 г., Постановление МНС РБ), так как кофейня ориентирована на розничные продажи (раздел 2). Налог: 10,950 BYN (219,000 × 5%, раздел 7).

Санитарно‑эпидемиологические и пожарные нормы. Помещение «Treetops» будет зарегистрировано в Центре гигиены и эпидемиологии: проведена проверка соответствия зонирования (грязная и чистая зоны), наличия дезинфекционных моек и средств обработки поверхностей. Для соблюдения пожарной безопасности установят огнетушители, пожарно‑охранную сигнализацию, эвакуационные выходы с маркировкой. Ежеквартально проводятся внутренние и внешние проверки МЧС и санитарных служб, персонал обучается правилам безопасности.

Контроль качества и ответственность. Для поддержания высокого уровня сервиса и безопасности «Treetops» внедрит систему внутреннего аудита: ежемесячные проверки соблюдения технологических карт, контроль температуры выпечки и свежести ингредиентов. Персонал проходит регулярное обучение стандартам обслуживания и гигиены. Собирается обратная связь от посетителей через анкетирование и онлайн‑опросы. Для покрытия рисков порчи чужого имущества и травматизма клиентов оформляется страхование гражданской ответственности.

# **9 ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЯ**

При маржинальности 1.6% в 1-й год и до 41.4% к 4-му году (раздел 7) кофейня «Treetops» сталкивается с рисками, для минимизации которых разработаны меры и страхование. Затраты на меры (резервный фонд 6,000 BYN, страхование 2,000 BYN) включены в прочие расходы (раздел 4).

**Риски и меры**:

1. **Рост арендной платы** (вероятность: средняя, последствия: умеренные):
   * Меры: Договор аренды на 3 года с фиксацией 2,000 BYN/месяц (раздел 4). Мониторинг цен через Realt.by. Резервный фонд: 6,000 BYN (2 месяца аренды, раздел 4).
   * Пример: В 2024 г. аренда в центре Минска выросла на 5% (Realt.by), фиксация предотвращает убытки.
2. **Колебания цен на сырье** (вероятность: высокая, последствия: средние):
   * Меры: Договоры с Simple Coffee (зерна, 15 BYN/кг), Беллакт (молоко, 2 BYN/л), кондитерская «Сладкий мир» (чизкейки). Запас сырья на 1 месяц (5,250 BYN, раздел 6).
   * Пример: Цены на зерна в 2024 г. выросли на 10% из-за логистики (Simple Coffee), запас снижает риск.
3. **Неэффективность маркетинга** (вероятность: низкая, последствия: средние):
   * Меры: A/B-тесты сторис (бариста vs атмосфера), KPI: 1,000 посетителей от 10 блогеров (5,000 BYN, раздел 3), таргет на 20–40 лет (9,000 BYN, раздел 3).
   * Пример: В 2024 г. Manufaktura увеличила поток на 20% через блогеров (Instagram).
4. **Поломка оборудования** (вероятность: низкая, последствия: средние):
   * Меры: Сервисный контракт с ТехноКофе (500 BYN/год, кофемашина La Marzocco), техобслуживание раз в 6 месяцев, запасной V60 (100 BYN).
   * Пример: Поломка кофемашины в Zerno привела к простою на 2 дня (отзывы Google).

**Страхование**:

* Полисы через Белгосстрах (2,000 BYN/год, раздел 4):
  + Имущество (кофемашина 15,000 BYN, мебель 17,500 BYN, 1,000 BYN/год) — покрытие поломок, пожара.
  + Гражданская ответственность (500 BYN/год) — травмы клиентов, порча имущества.
  + Сотрудники (500 BYN/год) — медстрахование, травмы на работе.