



ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН · 2026

Бизнес-план кафе

60 мест · обеды · доставка · Караганда

+ финансовая модель в Excel с формулами

+ маркетинговый анализ рынка Казахстана

40,5 млн ₸

инвестиции

17 мес.

окупаемость

1 599 тыс. ₸

чистая прибыль в месяц

Караганда 2026

Демо-версия: 18 из 63 страниц. Полный бизнес-план кафе с финансовой моделью — biz-plan.kz/gotovye/kafe

О готовом бизнес-плане

Готовый бизнес-план «Бизнес Проект» – рабочий документ с расчетами под условия Казахстана 2026 года. По нему можно оценить, стоит ли открывать **семейное кафе**, сколько денег нужно на ремонт, кухню и мебель, сколько гостей нужно в день, чтобы кафе работало в плюс, сколько оно будет зарабатывать и когда вернутся вложения. Основные сведения о документе приведены ниже.

Параметр	Значение
Наименование	Бизнес-план кафе на 60 посадочных мест: обеды, вечернее меню, банкеты и доставка
Состав комплекта	Бизнес-план в Word и PDF, финансовая модель в Excel с открытыми формулами и инструкцией
Место расчета	г. Караганда, помещение 140 м ² на первой линии жилого района
Горизонт планирования	5 лет (60 месяцев), расчет помесечно
Организационно-правовая форма и режим налогообложения	ИП, специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации, ставка 2% (Караганда)
Источник финансирования	Собственные средства и банковский кредит
Дата актуализации	Октябрь 2026 года

Цифры рынка в документе подтверждены открытыми источниками – данными Бюро национальной статистики, аналитикой Energyprom, нормативными актами в ИПС «Әділет», объявлениями Krisha.kz и вакансиями hh.kz – с указанием даты. Расчеты выполнены в Excel без паролей и скрытых формул: вы меняете исходные данные под свое кафе, и модель пересчитывает все показатели.

Что вы получаете

1. Обзор рынка общественного питания Казахстана и Караганды: число заведений, объем услуг, рост доставки, средний чек, конкуренты.
2. Требования к кафе: уведомление о начале деятельности, санитарные правила, пожарная безопасность, продажа алкоголя.
3. Расчет вложений: ремонт под общепит, тепловое и холодильное оборудование кухни, мебель зала, посуда, касса и система учета, первый запас продуктов.
4. Помесечный план выручки, расчет фудкоста, текущих затрат, зарплаты и налогов по Налоговому кодексу РК 2026 года, график кредита.
5. Показатели эффективности, точку безубыточности, анализ рисков и чувствительность NPV.

Бизнес-план подходит для собственной оценки идеи и переговоров с арендодателем и поставщиками, а после адаптации под конкретного инициатора – для подачи в банк или фонд «Даму».

Нужен бизнес-план под ваш проект?

Адаптируем готовый план под ваш город, помещение, меню и источник финансирования или разработаем новый под требования банка и «Даму». Консультация бесплатно: **+7 (702) 286-58-26**, www.biz-plan.kz.

Содержание

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	5
1.1. Описание проекта	6
1.2. Сроки реализации проекта	6
1.3. Потребность в инвестициях.....	6
1.4. Условия привлечения и возврата инвестиций	7
1.5. Срок окупаемости проекта.....	7
1.6. Персонал проекта.....	7
1.7. Налогообложение.....	7
1.8. Точка безубыточности	7
1.9. Чистая прибыль	7
1.10. Показатели эффективности проекта	8
2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА	9
2.1. Ключевые макроэкономические показатели Казахстана	9
2.2. Рынок общественного питания Казахстана.....	10
2.3. Доставка готовой еды	11
2.4. Конкуренты и средний чек в Караганде	12
2.5. Требования к кафе	13
2.6. Аренда помещений в Караганде	13
2.7. Главные тенденции рынка	14
2.8. SWOT-анализ проекта	14
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	16
3.1. Концепция и формат кафе.....	16
3.2. Местоположение и помещение	16
3.3. Производственная мощность	18
3.4. Оборудование	18
3.5. Меню, ценообразование и себестоимость блюд	19
3.6. Закупки, поставщики и хранение.....	20
3.7. Технология работы и контроль качества	21
3.8. Режим работы и сезонность	22
3.9. План поступления выручки.....	22
3.10. Текущие затраты	24
4. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА	26
4.1. Организационная структура	26
4.2. Штатное расписание	26
4.3. Режим труда и график смен	27
4.4. Требования, подбор и обучение	27
4.5. Мотивация и удержание персонала.....	28
4.6. Фонд оплаты труда.....	28
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	30
5.1. Структура и объем необходимых инвестиций	30
5.2. Календарный план финансирования и реализации проекта	31
5.3. Сроки реализации проекта	32
5.4. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций	32
5.5. Срок окупаемости проекта.....	33
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	34
6.1. Организационно-правовая форма и налоговый режим.....	34
6.2. Разрешительные документы	34
6.3. Система управления и контроля.....	35
6.4. Учет и отчетность	35
6.5. Страхование	35
7. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	37
7.1. Позиционирование и целевая аудитория.....	37
7.2. Комплекс маркетинга	37
7.3. Ценовая политика	38
7.4. Каналы продвижения и план запуска	38
7.5. Обоснование плана продаж	38



7.6. Бюджет и показатели эффективности маркетинга	39
8. ОЦЕНКА РИСКОВ.....	40
8.1. Анализ внешней среды (PEST)	40
8.2. Реестр рисков	41
8.3. Качественный анализ ключевых рисков	43
8.4. Точка безубыточности	43
8.5. Анализ чувствительности NPV	44
8.6. Сценарный анализ	46
8.7. Стресс-тест обслуживания кредита	47
8.8. Вероятностный анализ (метод Монте-Карло)	48
8.9. План действий при отклонении от плана	50
9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	51
9.1. Основные предположения к расчетам.....	51
9.2. План движения денежных средств (cash flow)	51
9.3. План прибылей и убытков (ОПУ)	52
9.4. Налогообложение.....	54
9.5. Обслуживание кредита и доходы банка	55
9.6. Доходы собственника проекта	56
10. СПИСОК ТАБЛИЦ И РИСУНКОВ	59
10.1. Список таблиц	59
10.2. Список рисунков	61
11. АДАПТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА	62
12. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА.....	63

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Резюме коротко описывает проект и его ключевые результаты. В таблице ниже собраны главные сведения: что открывается, где, на какие деньги и с какой отдачей. Подробные расчеты приведены в следующих подразделах и разделах бизнес-плана.

Таблица 1. Ключевая информация о проекте

Наименование проекта	Открытие семейного кафе на 60 мест в жилом районе Караганды
Инициатор проекта	Индивидуальный предприниматель (данные инициатора вносятся при адаптации)
Цель бизнес-плана	Обоснование эффективности проекта и привлечение банковского кредита
Место реализации	г. Караганда, мкр Юго-Восток, помещение 140 м² на первом этаже с отдельным входом
Вид деятельности, ОКЭД	56.10 – деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания
Формат	семейное кафе: бизнес-ланчи днем, вечернее меню, небольшие банкеты, еда на вынос и доставка
Организационно-правовая форма и налоговый режим	ИП, упрощенная декларация 2% от дохода (решение маслихата Караганды №318)
Горизонт планирования	5 лет (60 месяцев) с января 2027 года, подготовка – 3 месяца
Проектная мощность	<ul style="list-style-type: none"> 60 посадочных мест 100 чеков в день, средний чек 4 000 ₸ выручка около 12,0 млн ₸ в месяц при полной загрузке
Краткий анализ рынка	<ul style="list-style-type: none"> 19 588 заведений общепита в РК в 2025 году (+17,5%) объем услуг общепита – 2,1 трлн ₸ доставка готовой еды – 169,5 млрд ₸, рост в 1,9 раза
Конкурентные преимущества	<ul style="list-style-type: none"> кафе в шаговой доступности в жилом районе бизнес-ланч днем и семейный ужин вечером доставка через агрегаторы и на вынос
Стоимость проекта	40 500 000 ₸
Источники финансирования	<ul style="list-style-type: none"> собственные средства – 13 500 000 ₸ (33%) кредит банка – 27 000 000 ₸ (67%) на 48 месяцев
Персонал	16 человек: шеф-повар, повара, официанты, бармены-кассиры, администратор и предприниматель
Показатели эффективности	<ul style="list-style-type: none"> окупаемость – 17 месяцев с открытия NPV – 64,1 млн ₸ чистая прибыль – 1 599 тыс. ₸ в месяц (2-й год)

Кафе выходит в безубыточность при 70 чеках в день – это 70% проектной загрузки. Главные вложения – ремонт помещения под общепит с вентиляцией и вытяжкой (7,0 млн ₸) и оборудование кухни (7,2 млн ₸). Главная статья текущих расходов – персонал: кафе работает 13 часов в день без выходных, и кухня с залом требуют двух смен.

1.1. Описание проекта



Семейное кафе – заведение с понятным меню и умеренными ценами, куда днем приходят на обед работающие люди, а вечером и в выходные – семьи, компании друзей и соседи по району. Кафе рассчитано на 60 посадочных мест и работает ежедневно с 10:00 до 23:00. В меню – супы, салаты, горячие блюда европейской и казахской кухни, выпечка, десерты, чай и кофе; днем – бизнес-ланч по

фиксированной цене.

Главные параметры кафе – не площадь, а число гостей и средний чек. В таблице приведены значения, принятые в расчете.

Таблица 2. Основные параметры проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Площадь помещения	м²	140
Посадочных мест	мест	60
Режим работы	часы	10:00–23:00 ежедневно
Чеков при полной загрузке	в день	100
Средний чек	₸	4 000
Фудкост (себестоимость продуктов)	% от цены	33%
Списания и потери	% от продаж	1,5%
Первый запас продуктов	₸	1 500 000

При полной загрузке кафе обслуживает около 3 000 чеков в месяц и получает около 12,0 млн ₸ выручки в ценах первого года – около 144,0 млн ₸ в год. 100 чеков в день на 60 мест – это меньше двух оборотов стола за день: около 45 гостей в обед и 55 чеков вечером и в выходные. Для кафе в жилом районе это реалистичная, не завышенная загрузка.

1.2. Сроки реализации проекта

Подготовка к открытию занимает 3 месяца. Главное время уходит на ремонт помещения под общепит: вентиляция и вытяжка, электрика под мощное оборудование кухни, канализация с жиросъемником, отделка, допускающая влажную уборку. Параллельно разрабатывается меню, подбирается и обучается персонал. Кафе начинает работу с 4-го месяца проекта – с апреля 2027 года. Подробный план-график приведен в подразделе 5.3.

1.3. Потребность в инвестициях

Общая стоимость проекта – **40 500 000 ₸**. Из них 24 340 000 ₸ – ремонт, оборудование кухни, мебель зала, посуда, касса и разрешения, 1 500 000 ₸ – первый запас продуктов, 1 260 000 ₸ – депозит аренды и 13 400 000 ₸ – оборотный резерв на первые месяцы, пока кафе набирает гостей.

40,5 млн ₸
стоимость проекта

13,5 млн ₸
собственные средства

27,0 млн ₸
кредит банка

Собственные средства инициатора покрывают 33% стоимости проекта, остальное финансирует банк. Подробная структура вложений приведена в разделе 5.

1.4. Условия привлечения и возврата инвестиций

Недостающие 27 000 000 ₸ привлекаются в виде банковского кредита на 48 месяцев под 21% годовых. Первые 3 месяца – на период подготовки – уплачивается только вознаграждение, затем кредит погашается равными ежемесячными платежами. Вознаграждение банка за весь срок – 13 653 749 ₸. Обеспечение – залог приобретаемого оборудования и мебели, дополненный гарантией фонда «Даму» или залогом недвижимости (подраздел 5.4). Со второго года денежный поток кафе покрывает платежи по кредиту в 2,8 раза.

1.5. Срок окупаемости проекта

Срок окупаемости показывает, через сколько месяцев накопленный денежный поток покроет все вложения.

Таблица 3. Сроки окупаемости

Показатель	Значение
Простой срок окупаемости от начала проекта	20 месяцев
Срок окупаемости с момента открытия кафе	17 месяцев
Дисконтированный срок окупаемости (ставка 20%)	22 месяца
Возврат собственных средств владельца от начала проекта	20 месяцев

Кафе окупается примерно за два года работы – типичный срок для общепита с нормальной загрузкой. В первые месяцы после открытия возможен небольшой минус: персонал и аренда оплачиваются полностью, а гости только узнают о новом месте. Поэтому в стоимости проекта заложен оборотный резерв 13,4 млн ₸.

1.6. Персонал проекта

В кафе работают 16 человек: шеф-повар, три повара, два помощника повара, четыре официанта, два бармена-кассира, администратор, две посудомойщицы-уборщицы и предприниматель. Кухня и зал работают по сменам 2/2, чтобы закрыть 13 часов работы без выходных. Подробности – в разделе 4.

1.7. Налогообложение

Предприниматель применяет специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации: налог 2% от дохода в Караганде, без НДС и социального налога. Деятельность ресторанов и доставки еды (ОКЭД 56.10) не входит в перечень запрещенных для упрощенки видов деятельности. Расчет налогов – в подразделе 9.4.

1.8. Точка безубыточности

Кафе покрывает все текущие затраты при 70 чеках в день. Это 70% проектной загрузки, запас финансовой прочности – 30%. График безубыточности приведен в подразделе 8.2.

1.9. Чистая прибыль

Таблица показывает выручку и чистую прибыль по годам.

Таблица 4. Чистая прибыль по годам, тыс. ₸

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Выручка	93 240	155 390	167 962	181 399	195 910
Чистая прибыль	1 414	19 186	25 032	32 361	39 276
Чистая рентабельность	2%	12%	15%	18%	20%

Уже первый год прибыльный: за 9 месяцев работы чистая прибыль – 1,4 млн ₸. Со второго года кафе работает на проектной загрузке и приносит 19,2 млн ₸ чистой прибыли в год, или около 1 599 тыс. ₸ в месяц, при рентабельности 12,3%. Дальше прибыль растет вместе со средним чеком и окончанием выплат по кредиту.

1.10. Показатели эффективности проекта

Показатели эффективности помогают инвестору и банку сравнить проект с другими вариантами вложения денег.

Таблица 5. Показатели эффективности

Показатель	Значение	Что означает
NPV при ставке 20%	64 100 724 ₸	сколько проект заработает сверх требуемой доходности, в сегодняшних деньгах
IRR	110%	годовая доходность вложений; должна быть выше ставки дисконтирования
PI	3,43	сколько тенге приведенного дохода приходится на 1 тенге вложений
Минимальный DSCR со 2-го года	2,76	во сколько раз денежный поток покрывает платеж по кредиту; банки ждут не ниже 1,2–1,3

NPV положительный, IRR 110% в 5,5 раза выше ставки дисконтирования. Основные вложения – ремонт и оборудование – делаются один раз, а кафе с проектной загрузкой дает стабильный денежный поток.

Устойчивость проекта к ухудшению условий проверена несколькими методами (раздел 8):

- стресс-тест: покрытие платежей по кредиту остается не ниже 1,2 при снижении выручки второго года до 16,7%;
- сценарный анализ: в пессимистичном сценарии (гостей на 10% меньше, расходы и фудкост выше плана) DSCR – 1,28;
- метод Монте-Карло: вероятность отрицательного NPV по 10 000 испытаний – 2,5%;
- точка безубыточности – 70% проектной загрузки, запас финансовой прочности – 30%.

Собственное участие инициатора – 33% стоимости проекта, остаток денег на счете не становится отрицательным ни в одном месяце, кредит погашается полностью в установленный срок.

2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА

Маркетинговый обзор отвечает на главный вопрос инвестора: найдет ли новое кафе своих гостей, если в городе уже работают сотни заведений. Для этого рассмотрены экономика Казахстана, рынок общественного питания и его рост, доставка еды, конкуренты и средний чек в Караганде, требования к кафе, аренда помещений и главные тенденции. Все данные приведены с источниками и датой.

2.1. Ключевые макроэкономические показатели Казахстана

Расходы на питание вне дома растут вместе с доходами населения. Основные показатели экономики приведены в таблице.

Таблица 6. Макроэкономические показатели

Показатель	Значение	Период
Рост ВВП	6,5%	2025 год
Рост ВВП	4,1%	январь–июль 2026
Годовая инфляция	9,3%	сентябрь 2026
Базовая ставка Национального банка	15,75%	с 23.10.2026
Население Казахстана	20,62 млн чел.	01.09.2026
Средняя зарплата по РК	486 388 ₸	II кв. 2026
МРП / МЗП	4 325 ₸ / 85 000 ₸	2026 год

Источники: Бюро национальной статистики АСПУ РК (stat.gov.kz), Национальный банк РК; Energyprom (finratings.kz, 21.09.2026); kapital.kz; bizmedia.kz 23.10.2026.

Инфляция 9,3% означает, что дорожают и продукты, и блюда в меню. В модели заложен рост среднего чека на 8% в год со второго года, при этом закупочные цены продуктов растут так же, и фудкост сохраняется. Высокая базовая ставка Нацбанка делает кредиты дорогими – поэтому в расчете принята рыночная ставка 21%, а льготные программы «Даму» рассматриваются как возможность ее снизить.



Жилые районы Караганды – основной источник гостей для семейного кафе

Караганда – крупный промышленный центр Центрального Казахстана с населением около 516 тыс. человек (2023 год). Большинство горожан живет в многоэтажных районах – Юго-Восток,

Новый Город, Майкудук, – где кафе на первых этажах жилых домов обслуживают жителей квартала в обед и вечером.

2.2. Рынок общественного питания Казахстана

По данным Бюро национальной статистики, число заведений общественного питания в Казахстане в 2025 году выросло на 17,5% – с 16 674 до 19 588. Основные показатели рынка приведены в таблице.

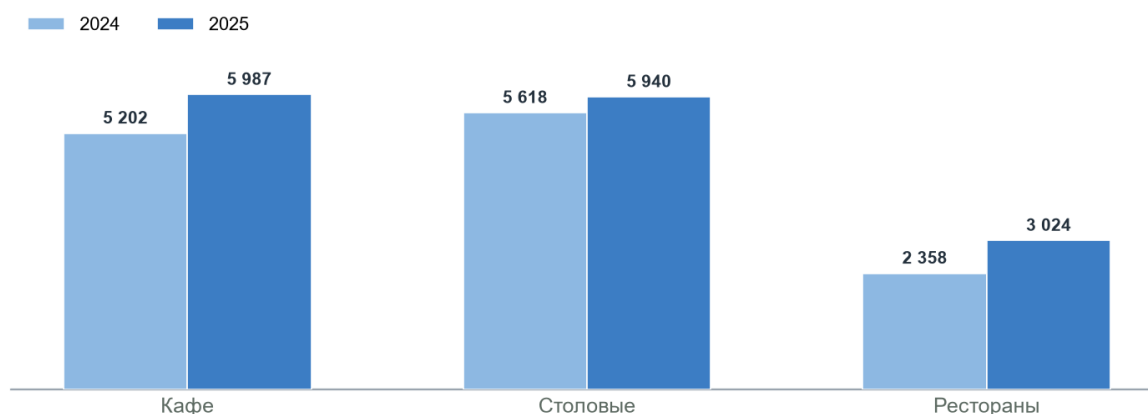
Таблица 7. Рынок общественного питания Казахстана

Показатель	Значение	Период
Число заведений общепита	19 588 (+17,5%)	2025 год
Кафе	5 987 (+15,1%)	2025 год
Столовые	5 940 (+5,7%)	2025 год
Рестораны	3 024 (+666 за год)	2025 год
Объем услуг общественного питания	2,1 трлн ₸	2025 год
Заведений в Карагандинской области	1 275, из них кафе – 485	2025 год

Источник: Бюро национальной статистики АСПУР РК (kaztag.kz, 04.09.2026).

Рост по типам заведений показан на диаграмме.

Рисунок 1. Число заведений общественного питания по типам, единиц

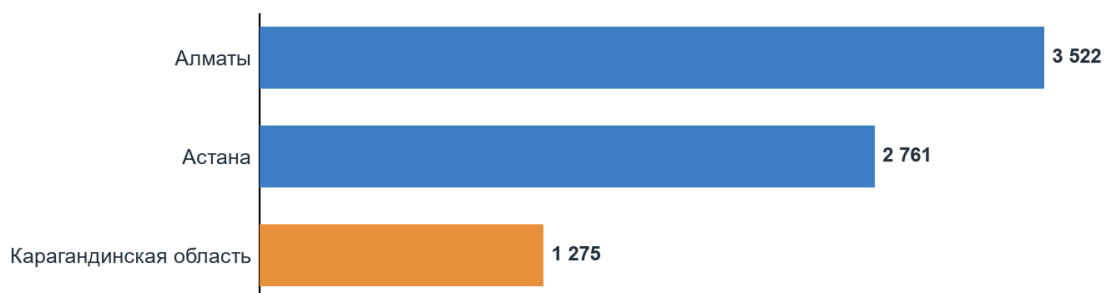


Источник: Бюро национальной статистики АСПУР РК (kaztag.kz, 04.09.2026); значения 2024 года рассчитаны по приросту.

Голубые столбцы – 2024 год, синие – 2025 год. Кафе – самый массовый формат общепита: их почти 6 тысяч, и за год их стало больше на 785. Рестораны растут быстрее всех в процентах, столовые – медленнее. Вывод для проекта: рынок растет и принимает новые заведения, но и конкуренция за гостя становится сильнее, поэтому выигрывают кафе с понятным форматом и хорошей локацией.

Караганда на карте общепита

Карагандинская область – третий регион страны по числу заведений после Алматы и Астаны.

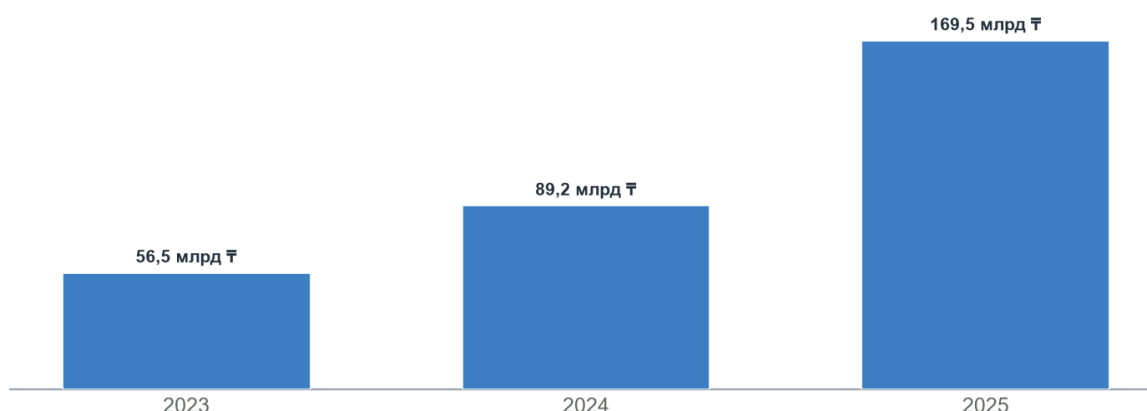
Рисунок 2. Число заведений общепита по регионам, 2025 год

Источник: Бюро национальной статистики АСПУР РК (kaztag.kz, 04.09.2026).

В Алматы работает 3 522 заведения, в Астане – 2 761, в Карагандинской области – 1 275, из них 485 кафе. При этом на одно заведение в Карагандинской области приходится заметно больше жителей, чем в Алматы и Астане: рынок здесь менее насыщен, а в спальных районах многие кварталы обслуживаются одной-двумя точками.

2.3. Доставка готовой еды

Самый быстрорастущий сегмент общепита – доставка через интернет. По данным Energyprom на основе статистики, в 2025 году доставка готовой еды достигла 169,5 млрд ₸.

Рисунок 3. Доставка готовой еды через интернет в Казахстане, млрд ₸

Источник: Energyprom по данным Бюро национальной статистики и КГД (energyprom.kz, 05.06.2026); 2023 и 2024 годы рассчитаны по темпам роста из источника.

За два года доставка выросла в 3 раза, только за 2025 год – в 1,9 раза. Из 169,5 млрд ₸ на агрегаторы пришлось 76,3 млрд ₸, на собственные сайты и приложения заведений – 93,2 млрд ₸; 96% компаний работают через агрегаторы. Для кафе это значит: доставка – не замена залу, а дополнительный канал продаж, который загружает кухню в часы, когда зал пустует.



В модели доставка не выделена отдельно: она входит в общее число чеков. При подключении агрегаторов нужно учитывать их комиссию – ее размер зависит от договора и условий площадки и уточняется при адаптации плана.

2.4. Конкуренты и средний чек в Караганде

Средний чек – ключевой параметр расчета. Ориентиры по Караганде приведены в таблице.

Таблица 8. Средний чек в заведениях Караганды

Источник	Что указано
Banquet.kz	средний чек в заведениях Караганды – от 600 ₸ на гостя, типичный – около 4 500 ₸
2ГИС	кафе: «чек 4000 тнг», «ланч от 2600 тнг»
Айле.ру	кафе со средними ценами: средний счет от 2 000 до 5 000 ₸
Яндекс Карты	недорогие кафе в центре: средний чек 3 000–5 000 и 6 000–8 000 ₸
Принято в проекте	4 000 ₸ – смесь бизнес-ланча и вечернего меню

Источники: banquet.kz, 2gis.kz, ka.ayle.ru, yandex.kz – карточки заведений Караганды, октябрь 2026 года.

Средний чек 4 000 ₸ – середина рынка: дешевле ресторанов и банкетных залов, но выше столовых и фастфуда. Днем гость берет бизнес-ланч за 2 600–3 000 ₸, вечером и в выходные чек на гостя выше – 5 000–6 000 ₸ за счет горячих блюд, десертов и напитков.

Таблица 9. Конкуренты семейного кафе

Конкурент	Сильная сторона	Как отстроиться
Сетевые кафе и фастфуд	узнаваемость, скорость, низкий чек	домашняя кухня, уютный зал, обслуживание за столом
Столовые	самая низкая цена обеда	бизнес-ланч с подачей, интерьер, вечернее меню
Рестораны и банкетные залы	интерьер, банкеты, кальян	цены ниже, семейный формат, близость к дому
Доставка из других заведений	выбор кухонь в приложении	своя доставка в районе, свежая еда за 30–40 минут
Домашняя готовка	дешевле	бизнес-ланч дешевле похода в магазин и времени на готовку

Главный конкурент кафе в жилом районе – не другое кафе в центре, а привычка готовить дома и заказывать доставку. Поэтому кафе выигрывает близостью, предсказуемым качеством, детским меню и удобными акциями – например, бизнес-ланчем по фиксированной цене и скидкой на заказ на вынос.

Гости семейного кафе

Основные группы гостей и их потребности приведены в таблице.

Таблица 10. Группы гостей

Группа	Когда приходят	Что важно
Работающие горожане	будни, 12:00–15:00	быстрый бизнес-ланч, понятная цена, свободные места
Семьи с детьми	вечер и выходные	детское меню, высокие стулья, тихий зал, разумные цены
Компании друзей	пятница–суббота вечером	горячие блюда, напитки, музыка, свободный стол без брони
Небольшие торжества	выходные	дни рождения и юбилеи на 15–30 гостей, банкетное меню
Жители квартала (доставка)	вечер, будни	быстрая доставка, горячая еда, удобный заказ

Обед дает стабильный поток в будни, вечер и выходные – высокий чек. Небольшие банкеты в выходные загружают зал целиком и заметно повышают выручку дня, поэтому в меню предусмотрены банкетные сет.

2.5. Требования к кафе

Кафе относится к объектам общественного питания и должно соответствовать санитарным, пожарным и иным требованиям. Основные из них сведены в таблицу.

Таблица 11. Разрешительные требования к кафе

Требование	Содержание
Начало деятельности	уведомление о начале деятельности объекта общественного питания через elicense.kz; отдельная лицензия на общепит не требуется
Санитарные требования	санитарные правила к объектам общественного питания: зонирование кухни, поточность сырья и готовой продукции, мойки, вентиляция, медицинские книжки персонала
Пожарная безопасность	пожарная сигнализация, огнетушители, эвакуационные выходы, обработка вытяжных каналов
Касса	контрольно-кассовая машина с передачей данных оператору, прием безналичной оплаты
Продажа алкоголя	требует отдельной лицензии и ограничений по месту и времени продажи; в базовом расчете кафе работает без алкоголя
Пищевая безопасность	входной контроль продуктов, сроки хранения, технологические карты блюд, производственный контроль

Источники: elicense.kz, ИПС «Әділет» (adilet.zan.kz) – санитарные правила для объектов общественного питания; проверено 29.10.2026.



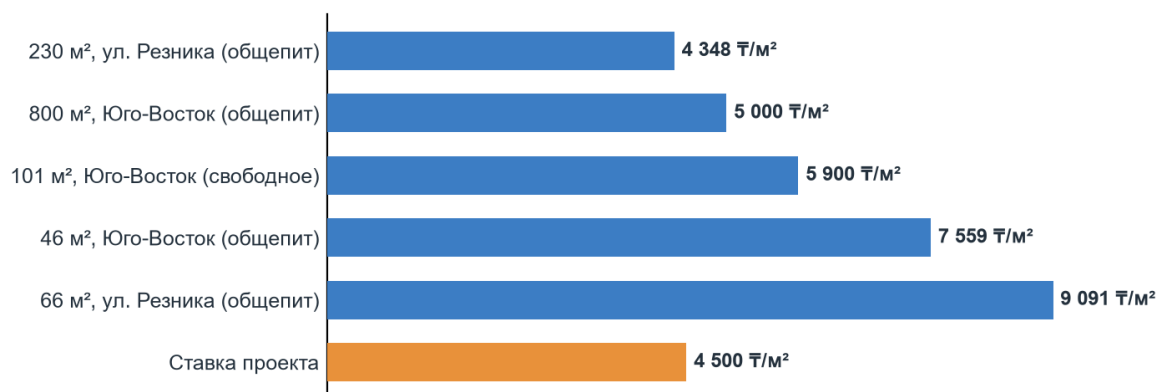
Главная часть подготовки – помещение: кухня должна быть устроена так, чтобы сырые продукты и готовые блюда не пересекались, а вытяжка и вентиляция справлялись с жаром тепловых цехов. Ошибки на этапе ремонта дорого исправлять потом, поэтому проект кухни делается до начала отделки.

Базовый расчет сделан без алкоголя: так проще открыться и не нужна лицензия. Если

инициатор планирует продажу пива и вина, при адаптации плана добавляются лицензия, ограничения и выручка бара.

2.6. Аренда помещений в Караганде

Аренда – одна из крупных постоянных статей расходов кафе. Ставки по объявлениям приведены на диаграмме.

Рисунок 4. Аренда помещений под общепит в Караганде, ₸ за м² в месяц

Источник: объявления *Krishna.kz*, Караганда, 29.10.2026 – цены предложения, ставка рассчитана делением месячной аренды на площадь.

Помещения под общепит в Караганде сдаются примерно за 4 300–9 100 ₸ за м²: чем меньше площадь, тем выше ставка за метр. Большое помещение 230 м² на улице Резника с холодильной и морозильной камерами предлагается за 1 000 000 ₸ в месяц – около 4 350 ₸ за м². Оранжевым показана ставка проекта – 4 500 ₸ за м² (630 000 ₸ за 140 м²). Помещение, которое уже работало как кафе, дешевле ремонтировать: часть вентиляции и коммуникаций уже есть.

2.7. Главные тенденции рынка

Ниже перечислены тенденции, которые будут влиять на работу кафе в ближайшие годы.

Таблица 12. Тенденции рынка и их влияние на проект

Тенденция	Влияние на кафе
Число заведений растет на 17,5% в год	больше конкурентов, важны формат и локация
Доставка готовой еды выросла в 1,9 раза за год	дополнительный канал продаж, загрузка кухни
Инфляция 9,3%, рост цен на продукты	рост среднего чека и себестоимости, контроль фудкоста
Рост зарплат в сфере услуг	расходы на персонал растут быстрее выручки
Спрос на семейные форматы в жилых районах	устойчивый поток гостей рядом с домом
Высокая ставка кредитования	дорогое финансирование, интерес к программам «Даму»

Источники: Бюро национальной статистики (*kaztag.kz*, 04.09.2026); *energyprom.kz*, 05.06.2026; Национальный банк РК.

Рынок общепита растет быстрее экономики, но требует дисциплины: кафе, которое не следит за фудкостом и расходами на персонал, теряет прибыль даже при полном зале. Поэтому в модели эти две статьи вынесены в отдельные параметры, которые можно менять.

2.8. SWOT-анализ проекта

SWOT-анализ сводит вместе сильные и слабые стороны проекта, а также внешние возможности и угрозы.

Таблица 13. SWOT-анализ проекта

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> ■ кафе в шаговой доступности в жилом районе ■ два потока гостей: обед в будни и семьи вечером ■ доставка и еда навынос ■ умеренный средний чек 	<ul style="list-style-type: none"> ■ высокие расходы на персонал ■ зависимость от шеф-повара и стабильности качества ■ крупные вложения в ремонт и кухню
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> ■ рост рынка общепита и доставки ■ небольшие банкеты в выходные ■ менее насыщенный рынок, чем в Алматы и Астане ■ программы «Даму» для снижения ставки 	<ul style="list-style-type: none"> ■ открытие сетевого кафе рядом ■ рост цен на продукты ■ текучесть поваров и официантов ■ снижение доходов населения

Сильные стороны и возможности перевешивают: кафе работает в растущем сегменте и опирается на постоянный спрос жителей района. Слабые стороны связаны с персоналом и вложениями, угрозы – с конкуренцией и ценами на продукты. Все они учтены в анализе рисков и чувствительности (раздел 8).

7.6. Бюджет и показатели эффективности маркетинга	39
8. ОЦЕНКА РИСКОВ.....	40
8.1. Анализ внешней среды (PEST)	40
8.2. Реестр рисков	41
8.3. Качественный анализ ключевых рисков	43
8.4. Точка безубыточности	43
8.5. Анализ чувствительности NPV	44
8.6. Сценарный анализ	46
8.7. Стресс-тест обслуживания кредита	47
8.8. Вероятностный анализ (метод Монте-Карло)	48
8.9. План действий при отклонении от плана	50
9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	51
9.1. Основные предположения к расчетам.....	51
9.2. План движения денежных средств (cash flow)	51
9.3. План прибылей и убытков (ОПУ)	52
9.4. Налогообложение.....	54
9.5. Обслуживание кредита и доходы банка	55
9.6. Доходы собственника проекта	56
10. СПИСОК ТАБЛИЦ И РИСУНКОВ	59
10.1. Список таблиц	59
10.2. Список рисунков	61
11. АДАПТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА	62
12. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА.....	63

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Резюме коротко описывает проект и его ключевые результаты. В таблице ниже собраны главные сведения: что открывается, где, на какие деньги и с какой отдачей. Подробные расчеты приведены в следующих подразделах и разделах бизнес-плана.

Таблица 1. Ключевая информация о проекте

Наименование проекта	Открытие семейного кафе на 60 мест в жилом районе Караганды
Инициатор проекта	Индивидуальный предприниматель (данные инициатора вносятся при адаптации)
Цель бизнес-плана	Обоснование эффективности проекта и привлечение банковского кредита
Место реализации	г. Караганда, мкр Юго-Восток, помещение 140 м² на первом этаже с отдельным входом
Вид деятельности, ОКЭД	56.10 – деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания
Формат	семейное кафе: бизнес-ланчи днем, вечернее меню, небольшие банкеты, еда на вынос и доставка
Организационно-правовая форма и налоговый режим	ИП, упрощенная декларация 2% от дохода (решение маслихата Караганды №318)
Горизонт планирования	5 лет (60 месяцев) с января 2027 года, подготовка – 3 месяца
Проектная мощность	<ul style="list-style-type: none"> 60 посадочных мест 100 чеков в день, средний чек 4 000 ₸ выручка около 12,0 млн ₸ в месяц при полной загрузке
Краткий анализ рынка	<ul style="list-style-type: none"> 19 588 заведений общепита в РК в 2025 году (+17,5%) объем услуг общепита – 2,1 трлн ₸ доставка готовой еды – 169,5 млрд ₸, рост в 1,9 раза
Конкурентные преимущества	<ul style="list-style-type: none"> кафе в шаговой доступности в жилом районе бизнес-ланч днем и семейный ужин вечером доставка через агрегаторы и на вынос
Стоимость проекта	40 500 000 ₸
Источники финансирования	<ul style="list-style-type: none"> собственные средства – 13 500 000 ₸ (33%) кредит банка – 27 000 000 ₸ (67%) на 48 месяцев
Персонал	16 человек: шеф-повар, повара, официанты, бармены-кассиры, администратор и предприниматель
Показатели эффективности	<ul style="list-style-type: none"> окупаемость – 17 месяцев с открытия NPV – 64,1 млн ₸ чистая прибыль – 1 599 тыс. ₸ в месяц (2-й год)

Кафе выходит в безубыточность при 70 чеках в день – это 70% проектной загрузки. Главные вложения – ремонт помещения под общепит с вентиляцией и вытяжкой (7,0 млн ₸) и оборудование кухни (7,2 млн ₸). Главная статья текущих расходов – персонал: кафе работает 13 часов в день без выходных, и кухня с залом требуют двух смен.

12. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим вас за приобретение готового бизнес-плана кафе с финансовой моделью!

Компания «Бизнес Проект» работает в Астане с 2015 года. Мы разрабатываем бизнес-планы, финансовые модели и технико-экономические обоснования для малого, среднего и крупного бизнеса Казахстана и помогаем предпринимателям получить финансирование.

600+

бизнес-планов с 2015 года

426 млрд ₸

инвестиций в 151 кейсе

4 300+

рабочих мест в проектах

Наша миссия – помогать предпринимателям принимать решения на основе точных расчетов и получать финансирование с первого раза. Мы начинаем не с цифр, а с вопроса, кто будет принимать решение по проекту, и строим бизнес-план под требования этого получателя.

Мы разработали бизнес-планы для проектов в отраслях:

- Производство и промышленность
- Сельское хозяйство, животноводство и переработка
- Торговля и логистика
- Гостиницы, туризм и отдых
- Общественное питание
- Медицина, образование и социальные проекты
- Строительство и недвижимость
- Энергетика, в том числе солнечные электростанции
- Сфера услуг и другие отрасли

Наши бизнес-планы принимают фонд «Даму», банки второго уровня, Фонд развития промышленности, Банк Развития Казахстана, социально-предпринимательские корпорации, Astana Invest и Центр развития Астаны, управляющие компании СЭЗ и частные инвесторы.

Почему нам доверяют

- Финансовая модель в Excel с открытыми формулами – ее можно проверить и пересчитать.
- Налоги и взносы по действующему Налоговому кодексу РК.
- Данные рынка – из официальных источников с датой публикации.
- Правки по замечаниям банка или фонда – бесплатно до решения.

Мы делаем экономику проектов понятной – с 2015 года.

Контакты

«Бизнес Проект», г. Астана · **+7 (702) 286-58-26** (звонок, WhatsApp) · **www.biz-plan.kz**