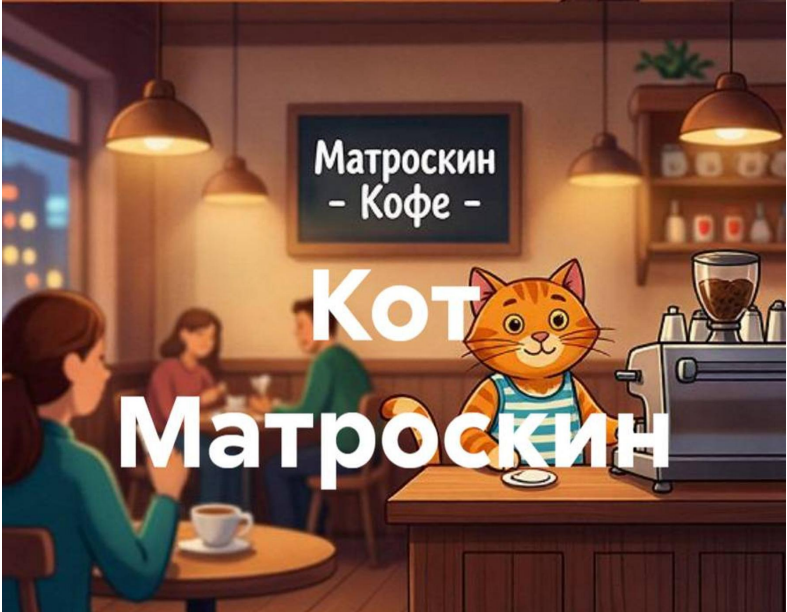




Насима Тимченко



Матроскин
- Кофе -

Кот
Матроскин

Насима Тимченко

Кот Матроскин

<https://litres.ru/74499408>

SelfPub; 2026

Аннотация

В главе первой Кот Матроскин готовит бизнес - план отмолока до франшизы "Матроскин - Кофе".

В главе второй Кот Матроскин открывает кофейню в центре города.

В главе третьей молочный бизнес Матроскина: от кружки кофе до сыроварни.

В главе четвёртой логистическая революция в Простоквашино: Стартап «Печкин-Эко-Доставка».

В главе пятой как Шарик построил и потерял фотошколу «Птичка».

Содержание

Глава 1	4
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Насима Тимченко

Кот Матроскин

Глава 1

Осенний ветер гнал по крыше старого домика в Простоквашино сухие листья, но внутри было тепло и пахло парным молоком. Кот Матроскин, чья полосатая шерсть уже тронулась благородной сединой, сидел у самовара и с видом академика изучал квитанцию за электричество. «Экономика должна быть экономной, — бормотал он себе под нос, делая пометки карандашом в тетради с надписью Деловая переписка. — Печкин опять тарифы задрал, будто он не почталён, а монополист Газпрома». Шарик в углу увлеченно чистил свое фоторужье, изредка бросая на Матроскина виноватые взгляды: после того как он по неосторожности продал на интернет-аукционе запасную цепь от дяди Федора, Матроскин ввел в хозяйстве режим строгой отчетности.

Но сегодня был особый день. Из города пришло письмо, написанное неуверенным почерком дяди Федора, который уже учился на втором курсе университета. В письме племянник сообщал, что разработал стартап — мобильное приложение для управления коровьим стадом через нейросеть, и просил у Матроскина совета, как правильно составить биз-

нес-план для инвесторов. Матроскин отложил квитанцию, налил себе в блюдце самого густого, желтого от сливок молока и задумчиво облизнул усы. «Сметана — это хорошо, — произнес он вслух, обращаясь к задумчиво жующей сено Мурке. — Но кэшфлоу и диверсификация активов — это, братец, еще лучше».

Он взял чистый лист бумаги и начал выводить каллиграфическим почерком: «Пункт первый: бренд Простоквашино.Органик. Позиционирование — премиум-сегмент. Ценовая политика: выше, чем у конкурентов, но ниже, чем соевый у Печкина». Кот чувствовал себя не просто хозяйственнымником, а настоящим стратегом, способным превратить обычное подворье в транснациональную корпорацию, не выходя из-за печки. Вечером, когда Шарик наконец поймал устойчивый вай-фай на чердаке, Матроскин провел видеоконференцию.

На экране ноутбука, прислоненного к стопке старых журналов «Наука и жизнь», мерцало лицо повзрослевшего дяди Федора. «Дядя Федор, — строго начал Матроскин, поправляя воображаемый галстук, — твоя идея с нейросетью для Мурки хороша, но ты забыл про логистику. Кто будет доставлять продукцию в городские эко-лавки? Печкин на велосипеде не вывезет такие объемы, ему нужен как минимум беспилотный грузовик». Кот хитро прищурился, глядя в камеру. «Я тут посчитал... Если мы запустим франшизу Матроскин-Кофе на базе нашей простокваши, через пять лет мы

сможем выкупить не только городскую квартиру твоих родителей, но и весь город, включая почтовое отделение. Главное — не забывать про рентабельность и вовремя менять лоток. Инвестируй в родное, племянник, это самая надежная валюта».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.