

Бизнес план

Дневная постовая охрана

Модель 60 месяцев с полным оплачиваемым трудом и ограничением мощности



Россия Готовый арендованный объект и оплаченная команда Прогноз 2027–2031

Бизнес план и Excel 60 месяцев, 13 листов

TEOPlan Версия 1.0 31 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Переход
01 Резюме проекта	Открыть
02 Клиенты и задача поста	Открыть
03 Границы дневной охраны	Открыть
04 Проверка спроса до найма	Открыть
05 Тариф и стоимость часа	Открыть
06 Организация и уставный капитал	Открыть
07 Лицензия и условия начала	Открыть
08 Руководитель и квалификация	Открыть
09 Офис и объекты заказчиков	Открыть
10 Оплаченная команда	Открыть
11 Доступность и подмена	Открыть
12 Целые посты и порядок распределения	Открыть
13 График по календарю	Открыть
14 Включение первых объектов	Открыть
15 Договор и приёмка	Открыть
16 Оплата и дебиторская задолженность	Открыть
17 Привлечение корпоративных клиентов	Открыть
18 Контроль присутствия и качества	Открыть
19 Документы и персональные данные	Открыть
20 Оснащение и текущие поставщики	Открыть
21 Безопасность работы	Открыть
22 Страхование и претензии	Открыть
23 Управленческий учёт постов	Открыть
24 Пилот и предел обязательств	Открыть
25 Расширение портфеля	Открыть
26 Стартовые затраты и источники денег	Открыть
27 Полная стоимость труда и постоянные расходы	Открыть
28 Помесячный план первого года	Открыть
29 Пятилетний результат	Открыть
30 Денежный поток и возврат вложений	Открыть
31 Оборотные средства и денежный минимум	Открыть
32 Налоговый бюджет	Открыть
33 НДС и цена договора	Открыть
34 Заём и погашение	Открыть
35 Долевой вклад и распределения	Открыть
36 Стресс и проверка причин	Открыть
37 Источники и обновление	Открыть

01 Резюме проекта

Лицензированная частная охранная организация в форме ООО оказывает дневную постовую охрану корпоративных офисных и складских объектов без оружия. База: два поста по 12 часов, один по 10 и один по 8 часов, по 20 условных рабочих дней в месяц. Услуги начинаются после оформления лицензии, персонала и договоров на разрешённые виды охраны. Круглосуточные и ночные посты, выходные и праздничные дни, вооружённая охрана, группы реагирования, инкассация и монтаж охранных систем в формат не входят. Объекты, на которых обязательно оружие или иной специальный режим, исключаются. Модель не заменяет лицензирование и объектовый план охраны.

План предназначен для предварительного решения о запуске и инвестиционной оценке. В сохранённой базе все пять годовых результатов положительны после полного труда и налогов. Это свойство сценария на заданных вводных, а не подтверждённая доходность действующего предприятия. Стресс и отрицательные месяцы сохранены.

Тарифы 1 050 / 1 100 / 1 150 ₽ за оплаченный посто-час — целевая гипотеза договоров с полным легальным трудом, подменой и контролем качества. Это существенно выше открытых начальных тарифов ряда ЧОО от 280–350 ₽/час; указанные предложения имеют иной объём и условия и не подтверждают наш тариф. До вложений нужны оплаченный пилот и письменное согласие заказчиков на эту стоимость. При цене массового дешёвого поста штат этой модели может быть убыточен. Оклады 50 000 ₽ охраннику, 70 000 ₽ на полный FTE инспектора и 80 000 ₽ руководителю — бюджет, региональные гарантии и реальные предложения проверяются отдельно.

Таблица 1 Резюме проекта

Показатель	Сохранённая база
Капитал	2 500 000 ₽
Фактический старт	800 000 ₽
Минимум свободных денег	1 001 618 ₽
NPV20%	3 480 007 ₽
Покрытие старта и капитала	13 / 24 месяцев

02 Клиенты и задача поста

Покупатель услуги — организация с определённым объектом и расписанием доступа. Для пилота подходят офисы и склады, где согласованы дневные часы, территория ответственности и порядок взаимодействия с представителем заказчика. Объект с повышенными специальными требованиями сначала проходит отдельную правовую и организационную проверку. Его нельзя включать в обычный дневной пост только потому, что заказчик согласен с ценой.

В техническом задании описывают границы объекта, входы, разрешённые действия, документы посетителя, связь с заказчиком и порядок сообщения о происшествии. Само наличие сотрудника у двери не определяет качество услуги. Полезно заранее установить

проверяемые результаты: закрыты все согласованные часы, журнал ведётся, события передаются ответственному, пропускной порядок соблюдается.

Перед расчётом менеджер получает точный перечень обязанностей. Работа администратора, грузчика или кладовщика не должна незаметно добавляться в нагрузку охранника. Если клиент ожидает дополнительные функции, оценивают их допустимость и влияние на занятость. Цена и штат рассчитываются для согласованного состава услуги, который потом переносится в договор.

03 Границы дневной охраны

Базовый портфель содержит два двенадцатичасовых поста, один десятичасовой и один восьмичасовой пост. В каждом случае нужен один постоянно присутствующий сотрудник; оплачиваемый объём равен числу постов, часов и рабочих дней. Двадцать дней в месяце — условие сценария, а не утверждённый производственный календарь конкретного года.

Ночная работа, охрана в праздничные и выходные дни, вооружённые услуги и группа быстрого реагирования требуют иной организации и бюджета. Они исключены из базы. Договор, в котором фактически требуется круглосуточное присутствие, нельзя обслуживать этой моделью, просто переименовав часы. Отдельно проверяют объекты с обязательным использованием оружия и специальными требованиями к защищённости.

Для любого изменения формата составляют новый график и определяют оплаченные часы, доплаты, подмену, квалификацию и управление. Подписывать расширение договора на основании свободного остатка денег нельзя: деньги не заменяют достаточный персонал и необходимые разрешения.

04 Проверка спроса до найма

Список потенциальных клиентов строят по объектам, а не по числу зарегистрированных компаний. Для каждого объекта фиксируют фактическую потребность, действующий договор, дату возможной смены исполнителя, график и причину рассмотрения нового подрядчика. Организация может иметь большой офис и не покупать отдельный физический пост.

Пилот должен подтвердить готовность оплачивать заявленный тариф за согласованный состав услуги. Просьба прислать презентацию и предложение участвовать в неопределённом будущем конкурсе не считаются продажей. В план принимают подписанное обязательство с понятными датами начала и оплаты. До лицензии и готовности сотрудников охранная услуга не оказывается.

По итогам переговоров сравнивают не только цену, но и условия: отсрочку, штрафы, лимит ответственности, обязательное оборудование и возможность остановить договор. Дешёвый контракт с постоянной подменой и долгой задержкой оплаты может оказаться тяжелее более короткого дневного поста. Все эти различия переводят в часы, затраты и деньги.

05 Тариф и стоимость часа

Тариф модели выше многих открытых стартовых предложений массовой охраны. Его нельзя объявлять средним рыночным уровнем. Для выбранного портфеля нужно подтвердить

платёжеспособный спрос на полностью оплаченный штат, подмену и объектовый контроль. Если заказчики принимают только существенно меньшую цену, текущий формат пересчитывают или от него отказываются.

Нижнюю экономическую границу находят из всего оплаченного труда, постоянных расходов, налогов, комиссий и резерва претензий. Делят эту сумму на реально оплачиваемые посточасы, а не на все оплаченные часы работников. Время отсутствия, передачи поста и подмены не выставляется клиенту как дополнительный посточас, хотя организация за него платит.

При сравнении тарифов проверяют НДС, длительность смены, число дней, состав обязанностей, квалификацию и ответственность. Открытая цена «от» подтверждает наличие дешёвого предложения, но не его пригодность для нашего задания. Решение принимается после письменной сметы и оплаченного пилота, а не путём переноса чужой минимальной цены в собственную выручку.

06 Организация и уставный капитал

Частная охранная организация этого сценария создаётся в форме ООО. Переключение на ИП в модели запрещено: такой вариант должен давать ошибку, а не рассчитывать фиктивную допустимую организационную форму. До регистрации проверяют требования к участникам и руководителю, к наименованию и допустимым видам деятельности.

В собственных средствах выделено 100 000 ₽ для формирования уставного капитала. Эта сумма входит в общий денежный капитал и не добавляется второй раз к расходам открытия. Заём нельзя представлять источником формирования такого капитала. Финансовое наличие денег и соблюдение корпоративных требований — разные условия, каждое подтверждается документами.

При долевом участии дополнительно проверяют ограничения состава участников и происхождения вклада. Математическое поле «инвестор» не означает, что любой потенциальный участник вправе приобрести долю. Правовые условия, документы и порядок внесения средств определяют до принятия обязательств. Модель показывает экономику допущенного состава собственников.

07 Лицензия и условия начала

С сентября 2026 года применяются новые основы регулирования частной охранной деятельности. Для нового предприятия нельзя автоматически переносить переходные условия старых договоров и лицензий. Вид услуг в лицензии, предмет договора и реальные действия на объекте должны соответствовать друг другу.

Базовый прогноз начинается с первого операционного месяца после выполнения применимых условий допуска. Подготовка включена отдельной денежной суммой до старта. Если процедура или оснащение занимают больше времени, добавляют расходы подготовительного периода и сдвигают получение выручки. Лицензию нельзя считать гарантированной за оплату консультанту.

Параметр допуска в Excel равный единице описывает сценарий после оформления, а не подтверждает готовность реальной организации. Ноль прекращает новые услуги, сохраняя

затраты. До первого поста проверяют запись в реестре, документы персонала, договоры и объектовые условия. Наличие готового бизнес-плана не заменяет ни одно из этих действий.

08 Руководитель и квалификация

Руководитель отвечает за соответствие предприятия условиям деятельности, организацию кадров, договоров и контроля. Его труд в базе оплачен отдельно. Требования к образованию, подготовке, стажу и ограничениям подтверждают по действующим нормам для конкретного назначения. Бюджетный оклад не является доказательством соответствия кандидата.

Охранников допускают к самостоятельной работе после проверки необходимых документов, подготовки и состояния здоровья в применимых случаях. В кадровом реестре нужны срок действия документа, назначение на объект и ответственный за обновление. Поездка сотрудника на пост до завершения проверки не считается допустимым способом быстрее начать продажи.

Планирование замен ведётся по людям и квалификации. Нельзя считать свободным ресурсом любого человека без подходящего допуска. В модели доступность — агрегированный резерв; в реальном графике каждый час привязан к конкретному подготовленному работнику. Внешние услуги и обучение оплачиваются из соответствующей статьи бюджета, а их фактическая стоимость уточняется до запуска.

09 Офис и объекты заказчиков

Небольшой готовый офис служит для управления, кадрового и договорного учёта. Посты находятся на объектах клиентов. Аренда не включает строительство КПП, установку турникетов, проектирование инженерных систем и покупку помещения. Если исполнитель принимает такие обязательства, необходима отдельная смета и проверка допустимости работ.

До подписания договора обследуют рабочее место сотрудника: связь, освещение, санитарные условия, место отдыха и порядок доступа. Недостатки не должны обнаруживаться после вывода команды. Ответственность сторон за обеспечение условий отражается письменно. Отказ заказчика предоставить необходимые условия учитывают как препятствие к началу услуги.

Маршрут инспектора влияет на фактическую загрузку и расходы. База предусматривает оплаченные поездки без приобретения автомобиля. Дальние объекты, между которыми невозможно своевременно перемещаться, требуют другого плана контроля. Существование офиса само по себе не создаёт доступную подмену на удалённом посту.

10 Оплаченная команда

База содержит семь охранников на полной занятости, половину ставки инспектора и одного руководителя. Половина ставки означает соответствующий оплаченный объём времени и не превращается в бесплатную постоянную доступность. Число физических работников и сумма FTE могут различаться: для кадрового оформления это уточняют отдельно.

Все оклады начисляются с первого операционного месяца, включая разгон и простой. Начисления работодателя в модели заложены бюджетной ставкой 31%. Районные

коэффициенты, минимальные гарантии, фактический класс риска и индивидуальные условия требуют проверки. Экономии от неподтверждённой льготы автоматически не учитывают.

Нельзя включить руководителя в постовой график без изменения его иных обязанностей, квалификации и оплаченного времени. В базе он не создаёт дополнительные посты-часы. Сокращение штата сначала уменьшает мощность, затем пересчитывает выручку. Сохранять прежний объём услуг после увольнения сотрудника без обоснованной подмены модель не позволяет.

11 Доступность и подмена

Оплаченная норма 160 часов на FTE служит условной расчётной величиной. Для охранников доступно 90% этой нормы; разница резервируется на отсутствие и организационные потери. Дополнительно на каждый оплачиваемый клиентом посты-час требуется 1,08 часа постового ресурса, включая передачу и подмену. Эти величины имеют разный смысл и не складываются как два платежа за один час.

В расчёте семи охранников доступно 1 008 часов, а полный базовый портфель из четырёх постов требует 907,2 часа с подменой при двадцати рабочих днях. Остаток ресурса не означает, что любой календарный разрыв закрыт автоматически. Требуется расписание по конкретным людям, времени отдыха и расположению объектов.

Проверяют отдельно отсутствия нескольких сотрудников и удалённость объектов. Если резерв недостаточен, сначала ограничивают число принимаемых постов. Недопустимо перекладывать нехватку на неоплачиваемую переработку. Увеличение доступности в Excel должно опираться на реальную организацию работы, а не служить способом улучшить результат.

12 Целые посты и порядок распределения

Для постоянного объекта продажа части необходимого ресурса может означать отсутствие охраны в согласованное время. Поэтому модель выделяет только целые посты. Сначала ресурс распределяется на двенадцатичасовые, затем на десятичасовые и восьмичасовые посты. Это прозрачный порядок планирования, который можно заменить после отдельной настройки, но он не является автоматической оптимизацией прибыли.

По каждой группе проверяется остаток времени охранников и инспектора. Если его не хватает на полный месячный объём выбранного поста, новый пост не принимается. Выручка считается по обеспеченным постам, часам и дням. Запрос, который не обеспечен людьми, остаётся невыполненным и не создаёт дебиторскую задолженность.

При увеличении дней или резерва подмены число доступных постов может измениться ступенчато. Это нормальное следствие целочисленного ограничения. Равномерное уменьшение всех часов ради красивого коэффициента было бы неверным для постоянного поста. Подписание фактического договора всё равно требует календарного графика до начала услуги.

13 График по календарю

Вводная о двадцати рабочих днях задаёт месячный план условного портфеля. Она не учитывает автоматически переносы выходных, сокращённые дни и индивидуальные графики заказчиков. Для адаптации составляют календарь объекта на каждый месяц и согласуют продолжительность охраны по дням.

Дневной двенадцатичасовой пост не означает двенадцатичасовую смену одного и того же человека каждый рабочий день. Работников распределяют с соблюдением применимых требований к труду и отдыху. Перерывы и передача поста должны быть реально закрыты. Агрегированная доступность не заменяет табель и локальные документы работодателя.

Если появляется ночная или праздничная работа, текущий формат перестаёт быть достаточным. Доплаты и дополнительные условия не скрываются внутри прежнего оклада без расчёта. Сначала меняют график и штат, затем обновляют договорную цену. Ограничение формата помогает не обещать услугу, для которой в бюджете отсутствует ресурс.

14 Включение первых объектов

В первый месяц планируется один двенадцатичасовой и один десятичасовой пост. Во второй добавляется восьмичасовой. С третьего месяца портфель достигает двух двенадцатичасовых, одного десятичасового и одного восьмичасового поста. Сроки являются планом получения готовых договоров, а не гарантией продаж.

В течение этого периода команда оплачивается полностью. Отрицательные месяцы сохранены в прогнозе и покрываются собственным денежным капиталом. Если найм действительно производится по этапам, требуется отдельный сценарий с датами допуска каждого сотрудника и проверкой каждого принимаемого поста. Бесплатная готовность персонала до вывода на объект не предполагается.

На еженедельном совещании сверяют подготовленный договор, готовность клиента и готовность исполнителя. Опоздание хотя бы одного условия переносит старт объекта и поступление денег. Дополнительный объект не считается просто количеством часов в таблице: проверяется возможность полноценно выполнить обязательство.

15 Договор и приёмка

Договор фиксирует разрешённый вид охранной услуги, объект, график, обязанности сторон и порядок оплаты. Отдельно согласуют документы о фактически оказанных услугах, срок рассмотрения замечаний и основания для уменьшения оплаты. Нельзя полагаться только на устную договорённость ответственного сотрудника заказчика.

В модели услуга текущего месяца принимается в том же месяце. Половина окончательного расчёта поступает сразу, половина — в следующем месяце. Это упрощение месячного бюджета. Если акты подписываются позднее или заказчик платит после дополнительной процедуры, дата поступления должна быть сдвинута в отдельном сценарии.

Штрафы, материальная ответственность и возмещение ущерба проверяются на конкретном договоре. Процентный резерв претензий не устанавливает юридический предел ответственности. До подписания оценивают максимально возможный денежный риск и