

Бизнес план Минеральные декоративные штукатурки

Три сухие белые смеси по 25 кг с испытаниями и продажей локальным дилерам



Россия Готовая арендованная площадка и заданный ассортимент Прогноз 2027–2031

Word/PDF 40 страниц и Excel 60 месяцев, 13 листов

ТЕОPlan Версия 1.0 30 октября 2026 года

Содержание

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

Раздел	Стр.
01 Решение и границы проекта	3
02 Покупатель и строительный сезон	4
03 Три сухие смеси и фасовка	5
04 Оптовая цена нового производителя	6
05 Сухая площадка и пылеулавливание	7
06 Маршрут сухой смеси	8
07 Бюджетные составы и масса мешка	9
08 Потери пыль и производственный брак	10
09 Смеситель и полный цикл линии	11
10 Мощность и сезонный недовыпуск	12
11 Команда и распределение работ	13
12 Лаборатория и выпускной контроль	14
13 Соответствие и область применения	15
14 Мешок маркировка и хранение	16
15 Партии и разбор рекламаций	17
16 Запасы сырья и сезонная закупка	18
17 Поставщики и технологическая замена	19
18 Платный пилот до инвестиций	20
19 Воронка и размер поставки	21
20 Договор и отсрочка оплаты	22
21 Доставка и приёмка покупателем	23
22 Инвестиции и первоначальный отток	24
23 Оборотный капитал и кассовый запас	25
24 Пять лет продаж и выпуска	26
25 Фонд оплаты труда и постоянные расходы	27
26 НДС и фиксированная цена	28
27 УСН и расчёт взносов ИП	29
28 Заём и обслуживание долга	30
29 Инвестор и распределение прибыли	31
30 Месячный результат первого года	32
31 Денежный поток на пять лет	33
32 NPV и две величины окупаемости	34
33 Сценарии и предел устойчивости	35
34 Риски и действия руководителя	36
35 Календарь запуска и обязательства	37
36 План факт и управление выпуском	38
37 Источники и проверяемые предпосылки	39
38 Условия решения о запуске	40

01 Решение и границы проекта

Смешивание покупных сухих фракционированных минеральных наполнителей, белого цемента и модификаторов с фасовкой в мешки 25 кг. Ассортимент ограничен тремя белыми минеральными декоративными штукатурками: мелкая фактура, короед и камешковая. Бюджетные рецептуры показывают материальный баланс и себестоимость; это не готовые сертифицированные составы. Фактуру, адгезию, водопотребность и пригодность применения подтверждают технолог и лаборатория. Сушка собственного песка, мокрые полимерные составы в вёдрах, пигментирование на заказ, универсальный плиточный клей, монтаж фасада и добыча сырья не включены.

Расчётный капитал составляет 11 000 000 ₽. Из него 8 200 000 ₽ уходит до начала операционных продаж, остальное остаётся денежным запасом. В первом году модель показывает выручку без НДС 26 347 814 ₽ и результат после оплаты всех работников и руководителя 1 716 766 ₽. Это проверка совместимости заданных условий, а не доказательство спроса.

Проект рассматривают после подтверждения оптового прайса, готовой площадки и контрольной выработки. Убыточные месяцы разгона сохранены. Возврат вложений не опирается на продажу оборудования, дебиторской задолженности или бизнеса в конце пятого года. При изменении рецептуры, схемы оплаты или состава площадки нужно пересчитать весь горизонт.

Таблица 1 Решение и границы проекта

Показатель	База
Капитал ₽	11 000 000
Стартовый отток ₽	8 200 000
Минимум свободных денег ₽	1 312 393
NPV при 20% ₽	302 464

02 Покупатель и строительный сезон

Основной канал — локальные дилеры и строительные базы, которые закупают мешки для фасадных бригад и отделочников. Покупатель сравнивает фактуру, воспроизводимость цвета, расход, удобство нанесения и документированные характеристики. Новому производителю придётся подтвердить результат на объекте, а не только предложить цену ниже известной марки.

Сезонные отгрузки зависят от фактических строительных работ и допустимых условий применения. Зимняя складская закупка дилера не всегда означает продажу конечной бригаде. До увеличения объёма выясняют остатки по партиям и планы использования, чтобы не принять перенос товарного запаса между складами за рост спроса.

Коммерческий пилот проводят на платной небольшой партии с сопровождением технолога и фиксацией замечаний. Обещание «подходит для любых оснований» не используется. Применение в конкретной фасадной системе и совместимость с её компонентами подтверждаются отдельно; наименование декоративной штукатурки такого права автоматически не даёт.

Таблица 2 Покупатель и строительный сезон

Клиент	Проверка
Дилер	Повтор и остаток на складе
Бригада	Контрольная выработка
Строительная база	Условия хранения и выдачи
Объект	Подходящее применение

03 Три сухие смеси и фасовка

Ассортимент ограничен тремя белыми минеральными декоративными штукатурками: мелкая фактура, короед и камешковая. Единица продажи — мешок нетто 25 кг. Различие фактуры обеспечивается составом фракций и подтверждённой рецептурой. Модель не предполагает, что одна и та же смесь становится тремя товарами после смены этикетки.

В комплект выпускаемой документации входят спецификация, технологический регламент, инструкция применения, контрольные показатели и маркировка. Размер зерна, водопотребность, жизнеспособность и параметры нанесения устанавливаются после испытаний. Приведённые бюджетные доли компонентов не являются готовыми техническими условиями.

Мокрые штукатурки в вёдрах, цветная колеровка, сухой плиточный клей и самостоятельная добыча или сушка песка исключены. Расширение ассортимента требует отдельного бюджета испытаний, смены партий и складских остатков. Нельзя включать эти продажи в прогноз до подтверждения технологии и канала.

Таблица 3 Три сухие смеси и фасовка

Продукт	Цена опт Р	Нетто
Белая мелкая фактура 25 кг	1 250	25 кг
Белый короед 25 кг	1 200	25 кг
Белая камешковая 25 кг	1 300	25 кг

04 Оптовая цена нового производителя

Цены 1250/1200/1300 ₽ за мешок на выходе из цеха и закупочные цены сырья — гипотезы локального B2B пилота. Нельзя переносить розничный прайс известного бренда на нового производителя. САРЕХ линии округлѐн от открытого предложения МЕТЕМ; аспирация, погрузка, монтаж, контроль и подготовка учтены отдельно. Условия применения и документы определяют по точной рецептуре и действующей классификации продукции.

Прайс проверяют на фактическом заказе, учитывая доход дилера, доставку, отсрочку и возможные возвраты. Розничная цена крупного бренда включает его репутацию, дистрибуцию и условия канала. Она не доказывает, что новый цех продаст аналогичную массу по той же цене.

Пилотный договор задаѐт конкретный артикул и партию. Цена должна покрывать белый цемент, фракционный наполнитель, дорогостоящие модификаторы, влагозащитный мешок и весь труд. Если покупатель требует существенную скидку, сначала пересчитывают годовой результат и денежный минимум. Для этого проекта запас доходности невелик: в базе NPV при 20% составляет около 302 464 ₽. Изменение прайса способно изменить решение о запуске.

Таблица 4 Оптовая цена нового производителя

Позиция сравнения	Что учитывать
Оптовый прайс	Скидки и бонусы
Доставка	Полный рейс и разгрузка
Отсрочка	Замороженные деньги
Рекламации	Испытания и замена партии

05 Сухая площадка и пылеулавливание

Аренда готового сухого цеха 300 м² за 150 000 Р/мес; депозит 300 000 Р. Нужны высота под линию по её компоновке, подъезд и погрузка, защита сырья от влаги, аспирация и подтверждённая электрическая мощность. Покупка здания, силосный парк и собственная сушилка песка исключены.

Планировку проверяют по маршруту грузового автомобиля, перемещению биг бэгов, подаче в смеситель и выдаче готовых поддонов. Нельзя использовать проходы как запасной склад. Прочность пола, подъёмные средства и способ безопасного растаривания подтверждают до заказа линии.

Пылеулавливание проектируют для реальных точек образования пыли. Открытая дверь не заменяет местный отсос и уборку. Электрическую и пожарную безопасность проверяют по фактическому оборудованию и веществам. Сырьё и добавки хранят с защитой от влаги; бумажный мешок на сыром полу не является допустимым складским решением. Внешние подъезды должны работать зимой и при осадках.

Таблица 5 Сухая площадка и пылеулавливание

Узел	Требование
Приёмка	Безопасная разгрузка
Дозирование	Контроль массы и пыли
Смеситель	Обслуживание и блокировки
Готовые поддоны	Сухое хранение и проходы

06 Маршрут сухой смеси

Разрешённые компоненты подают в дозирование по текущей версии рецептуры. Основные минералы и малые добавки имеют разные требования к точности. Ошибка на десятки граммов модификатора может изменить свойства смеси при практически неизменной общей массе мешка, поэтому контроль только суммарного веса недостаточен.

После загрузки выполняют подтверждённый цикл смешивания. Однородность и порядок внесения проверяют на опытной партии. Готовую смесь передают в фасовочный бункер, затем в мешок с контролем массы и герметичности клапана. Пересыпание открытой продукции и смешение остатков разных партий не допускаются произвольно.

Разрешение на отгрузку связывают с результатом контроля и идентификацией партии. Смена продукта включает освобождение оборудования, уборку и проверку остатков. Эта подготовка занимает время и уже учтена в постоянных часах участков. Реальная технология может потребовать большего резерва, чем заложено в финансовом бюджете.

Таблица 6 Маршрут сухой смеси

Шаг	Контроль
Компоненты	Допуск и партия
Малые добавки	Точное дозирование
Смешивание	Однородность и цикл
Фасовка	Масса и код мешка