

Бизнес план

Сигнальные жилеты

Серийный пошив трёх конструкций с контролем партий и оплаченной командой



Россия Готовый арендованный объект и оплаченная команда Прогноз 2027–2031

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

TEOPlan 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 о запуске	3
02. Покупатели и задачи заказа	4
03. Конкуренция и цена входа	5
04. Ассортимент на старте	6
05. Коммерческая цена партии	7
06. Подтверждение соответствия	8
07. Изменения требований в 2027 году	9
08. Маркировка и прослеживаемость	10
09. Материалы и комплект на изделие	11
10. Порядок изготовления	12
11. Брак и выход годных	13
12. Приёмка материалов	14
13. Оплаченный запас и срок поставки	15
14. Мощность и ограничение продаж	16
15. Полная стоимость команды	17
16. Помещение и обязательства аренды	18
17. Оборудование и ввод в работу	19
18. Контроль качества и ответственность	20
19. Продажи и условия расчётов	21
20. Привлечение и проверка спроса	22
21. Документы и работа с данными	23
22. Безопасность рабочего места	24
23. Платный пилот перед расширением	25
24. Еженедельные показатели	26
25. Условия устойчивого масштаба	27
26. Стартовые затраты и капитал	28
27. Постоянные и переменные расходы	29
28. Помесячный прогноз первого года	30
29. Пятилетний результат	31
30. Денежный поток и окупаемость	32
31. Запас дебиторка и свободные деньги	33
32. Налоги и НДС в цене	34
33. Заём и погашение долга	35
34. Долевой инвестор и выплаты	36
35. Стресс и чувствительность	37
36. Риски и ограничения формата	38
37. Последовательность запуска	39
38. Источники и обновление расчёта	40

01 Решение о запуске

Цех пошива сигнальных жилетов повышенной видимости для корпоративных заказчиков. Три расчётные конструкции: с контактной застёжкой, с молнией, с молнией и карманами.

Производство начинается после подтверждения соответствия выбранных конструкций.

Световозвращающая лента и фоновая ткань закупаются, собственное производство материалов отсутствует. Класс видимости и защитные свойства присваиваются только по документации и результатам оценки соответствия конкретной конструкции. Базовая модель не распространяется на респираторы, каски, медицинские изделия, защиту от огня или электродуги.

Плановый капитал составляет 8 500 000 ₽, фактические стартовые затраты 5 775 400 ₽.

Положительный базовый результат зависит от проверяемых цен, спроса и норм. До полной закупки нужно подтвердить условия пилотом; для нового региона пересчитывается весь горизонт. Запас денег оплачивает разгон и закупки, а не является дополнительной прибылью.

Решение о вложении принимают после сопоставления цены пилота с полным бюджетом. В итог включена стоимость труда руководителя даже при работе собственника. Если исключить её, получится доход от собственного рабочего места, а не сопоставимый результат бизнеса.

Минимальный остаток денег проверяется после закупок, налоговых резервов и распределений. Он важнее суммы на счёте в удачном месяце. Вариант с другим объектом или сроком поставки сохраняют отдельной копией модели, чтобы не потерять исходные условия.

Таблица 1 Решение о запуске

Показатель	База
Выручка первого года без НДС ₽	27 914 724
После труда и налогов первый год ₽	2 456 232
Минимум свободных денег ₽	1 114 577
NPV20% до финансирования ₽	3 682 170

02 Покупатели и задачи заказа

Покупателями выступают подрядчики дорожных и строительных работ, службы эксплуатации, склады и корпоративные поставщики спецодежды. Потребность оценивают по числу работников, размерной сетке, сроку пополнения и условиям допуска. Название отрасли само по себе не определяет нужный класс или конструкцию изделия.

В карточке клиента фиксируют задачу видимости, условия применения, документированные требования и фактического плательщика. Пилот нужен для проверки размера партии и согласования образца. Закупочный план клиента не считается продажей до согласованного заказа. Большая партия с длинной отсрочкой может требовать больше капитала, чем несколько меньших оплаченных поставок.

Сегменты проверяют отдельно: одинаковое число обращений может давать разную покупку и разную стоимость обслуживания. Для каждого сегмента сохраняют количество предложений, состоявшихся сделок, среднюю сумму и повторные обращения. Причину отказа фиксируют конкретно: цена, срок, отсутствие нужного товара, качество или условия расчётов. Это позволяет изменить предложение адресно. Сумма интереса без оплаты остаётся в воронке и не переносится в финансовый прогноз как принятая продажа.

Таблица 2 Покупатели и задачи заказа

Клиент	Что выяснить
Подрядчик	Срок объект размеры и документы
Склад	Условия применения и частота замены
Поставщик спецодежды	Ассортимент ответственность и отсрочка

03 Конкуренция и цена входа

Рынок уже предлагает недорогие массовые жилеты. В открытом каталоге РунаТекс есть базовые позиции заметно дешевле принятых в модели цен. Поэтому нельзя обосновывать запуск одной фразой о растущем спросе на СИЗ. Нужно показать, какую задачу заказчика решает выбранная партия и за что он согласен доплатить.

Сравнивают одинаковую ткань, комплектацию, размерный состав, подтверждённые свойства, нанесение, упаковку, НДС и срок поставки. Цена без сравнимых условий не является ориентиром маржи. Перед покупкой линии получают несколько предложений и проводят переговоры о платной партии. Если надбавка не подтверждается, пересчитывают цену и объём, сохраняя полный труд команды.

Для сравнения полезно составить корзину из нескольких одинаковых позиций и записать дату, количество, условия оплаты и фактическую доступность. Обещанная цена при закупке большой партии не применяется к малой стартовой поставке автоматически. Отдельно сравнивают доставку и возможность решить спор по качеству. Прайс конкурента показывает существующее предложение, но не раскрывает его затраты или прибыль. Для нового предприятия расчёт опирается на собственные оплаченные сделки и доступные условия закупки.

Таблица 3 Конкуренция и цена входа

Параметр сравнения	Нужное подтверждение
Конструкция	Согласованный образец
Документы	Область действия и реестр
Размеры	Матрица заказа
Поставка	Партия сроки и условия оплаты

04 Ассортимент на старте

В расчёт включены три конструкции жилета. Это финансовые группы, внутри которых размеры и цвета ведут отдельными артикулами. Смена застёжки, добавление кармана или перенос полосы могут влиять на документацию и защитные свойства; технолог согласует изменения до запуска партии.

Не следует одновременно расширять ассортимент на зимние костюмы, огнестойкую одежду и средства защиты органов дыхания. Для них потребуются другие нормы, оборудование и оценка соответствия. На старте удобнее освоить ограниченный набор конструкций и проследить его качество до повторного заказа. Границы сертифицированного семейства уточняют у выбранного аккредитованного органа.

Количество финансовых групп не равно количеству артикулов. Изменение долей внутри группы может поменять среднюю цену и нормы даже при прежнем общем количестве продаж. Поэтому при адаптации сначала обновляют ассортимент и его структуру, затем объём. Редкая дорогая позиция не должна скрыто поднимать среднюю цену всей корзины. В учёте сохраняют исходный артикул, размер и цену каждой операции; месячные итоги собираются из этих записей.

Таблица 4 Ассортимент на старте

Конструкция	Цена гипотеза Р	Материалы комплект Р
Контактная застёжка	350	130
Молния	550	220
Молния и карманы	850	350

05 Коммерческая цена партии

Цены 350 / 550 / 850 ₽ и затраты комплектов 130 / 220 / 350 ₽ являются гипотезами корпоративного пилота, а не рыночной медианой или офертой. У РунаТекс есть значительно более дешёвые базовые изделия; новая фабрика должна подтвердить надбавку конструкцией, размерным заказом и условиями поставки. До инвестирования нужны три предложения материалов, испытания образца и оплаченный заказ. Начальные нормы труда и 3% брака проверяют хронометражем.

Цена проверяется после расчёта брака, логистики, комиссии продаж и отсрочки. В модели стоимость труда команды не исчезает при низкой загрузке. Рентабельность отдельного заказа без доли постоянных затрат не подтверждает прибыльность всего цеха. Скидку за объём согласуют только вместе с размерным составом и графиком производства.

При переговорах о скидке нужно пересчитать конечную маржу и деньги. Снижение прайса на десять процентов не означает снижение прибыли на те же десять процентов: оклады и аренда остаются прежними. Скидка может съесть значительную часть результата. Объёмный заказ оценивают вместе с занятостью ресурсов и необходимостью пополнить запас.

Дополнительная выручка не компенсирует цену ниже полной себестоимости автоматически. Решение о специальном предложении сохраняют с расчётом и сроком действия.

Таблица 5 Коммерческая цена партии

Включить в предложение	Уточнение
Конструкция и размеры	Без замены материала по усмотрению
Цена и НДС	Конечная сумма и налоговые условия
Партия	Количество годных изделий
Оплата	В базе 35% суммы через месяц

06 Подтверждение соответствия

Сигнальный жилет, заявленный как средство индивидуальной защиты повышенной видимости, требует оценки по применимым требованиям ТР ТС 019/2011. В перечне ЕЭК для сигнальной одежды повышенной видимости предусмотрена сертификация. Документ на ткань или ленту не подтверждает соответствие готового изделия.

До выпуска выбирают аккредитованный орган и лабораторию, определяют заявителя, схему, модельный ряд и комплект доказательств. Проверяют область аккредитации и актуальность записей в реестрах. Смета содержит резерв на первоначальные работы и последующее сопровождение. Стоимость и срок являются бюджетом, а не обещанием получить документ автоматически.

Расходы подготовки делят на первоначальные и повторяющиеся. Первые оплачиваются до выпуска или открытия, вторые включаются в постоянный бюджет. Необходимая процедура не исчезает из затрат только потому, что проводится раз в год. Если фактическая стоимость выше резерва, корректируют денежный график до принятия обязательств. Ответственный сохраняет версию документа, дату проверки и основание применимости. Общая ссылка на каталог или регламент не заменяет документы конкретного изделия.

Таблица 6 Подтверждение соответствия

Шаг	Результат
Определить изделие	Назначение и состав конструкций
Согласовать программу	Образцы и применимые показатели
Провести оценку	Протоколы и решение органа
Проверить документ	Реестр модели срок и заявитель