

Бизнес план

Алюминиевые офисные перегородки

Комплекты внутренних секций без монтажа



Россия Готовый производственный объект Прогноз 2027–2031

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

TEOPlan Версия 1.0 27 октября 2026 года

Содержание

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

Раздел	Стр.
01 Резюме производства комплектов	3
02 Комплект без монтажного подряда	4
03 Покупатель и техническое задание	5
04 Платный пилот с подрядчиком	6
05 Цена комплекта и квадратный метр	7
06 Совместимая профильная система	8
07 Маршрут изготовления	9
08 Коммерческая площадь и заполнение	10
09 Приведённый метр профиля	11
10 Поставщики стекла и ЛДСП	12
11 Оборудование и безопасное обращение	13
12 Готовый цех и размещение зон	14
13 Оплачиваемые роли и часы	15
14 Ограничения сборочного участка	16
15 Геометрия и комплектность	17
16 Стекло как отдельный производственный риск	18
17 Ассортимент и подготовка повторов	19
18 Склад профиля и деталей	20
19 Упаковка и передача комплектов	21
20 B2B воронка и размер заказа	22
21 Порядок запуска цеха	23
22 Риски и инвестиционное решение	24
23 Инвестиционный бюджет	25
24 Начальный склад и оборотные средства	26
25 Себестоимость единицы изделия	27
26 Постоянные расходы и оплата труда	28
27 Помесячный план первого года	29
28 Прогноз на пять лет	30
29 УСН и налоговая база	31
30 Порог НДС и фиксированная цена	32
31 ИП ООО и труд владельца	33
32 Денежный поток и окупаемость	34
33 Заём и долговая нагрузка	35
34 Инвестор и распределение прибыли	36
35 Стресс и чувствительность	37
36 Управление запуском и критерии решения	38
37 Источники рынка и снабжения	39
38 Нормативные источники и применение	40

01 Резюме производства комплектов

Проект изготавливает комплекты внутренних стационарных секций на покупной совместимой алюминиевой системе. В линейке глухое, стеклянное и комбинированное заполнение.

Собственные операции — подготовка профиля, контрольная сборка, комплектование и упаковка. Закалённое стекло приобретается готовыми обработанными деталями.

Готовый собственный цех занимает 120 м². Денежный капитал равен 4 200 000 Р, стартовый отток — 2 650 000 Р. Выручка первого года без НДС составляет 17 630 000 Р, результат после работников, директора, начислений, налогов и амортизации — 1 067 765 Р. Полный капитал покрывается на 24 месяце при сохранённых вводных.

Монтаж и доставка покупателю не включены. Рамы и заполнения передаются отдельно защищёнными; изображение собранного офиса на обложке показывает применение. До закупок необходимы принятая конструкция, предложения поставщиков и платный пилот. Положительный итог года не отменяет отрицательных месяцев и риска неподтверждённого прайса.

Таблица 1 Резюме производства комплектов

Условие	База
Изделие	Комплект внутренней секции
Номинальный модуль	1000×2500 мм
Заполнение	ЛДСП 16 / стекло 8 / смешанное
Команда	Два работника и директор
Площадка	Готовые собственные 120 м ²

02 Комплект без монтажного подряда

Предмет продажи — идентифицированный комплект секции по принятой спецификации. Его цена включает профильную часть, внутренние соединители, заполнение, уплотнители, маркировку и защиту. Проект объекта, замер, анкеры к основанию, доставка и установка находятся вне расчётного предложения.

Рамы и заполнения защищаются отдельно. Это позволяет не предполагать перевозку тяжёлой полностью остеклённой секции силами двух работников в любой автомобиль. Порядок сборки на объекте и ответственность монтажного подрядчика фиксируются в документах. Отсутствие монтажа в цене не отменяет обязанности передать понятную спецификацию.

Двери, жалюзи, двойное остекление, наружные фасады, противопожарные и акустически аттестованные системы исключены. Покупатель, которому нужны специальные показатели, получает другое предложение с отдельной инженерной проверкой. Параметры производителя профильной системы не являются сертификатом нового цеха или автоматическим свойством любой собранной конфигурации.

Таблица 2 Комплект без монтажного подряда

Входит в комплект	Исключено из базы
Профиль и штапик	Проект и замер объекта
Внутренние соединители	Анкеры к основанию
Принятое заполнение	Двери и жалюзи
Защитная упаковка	Доставка и установка

03 Покупатель и техническое задание

Основные клиенты — монтажные компании и подрядчики офисной отделки. Они покупают повторные секции по согласованной системе и сами организуют объект. Средний принятый заказ в воронке равен восьми условным модулям, около 20 м² коммерческой площади. Это гипотеза, которую нужно подтвердить оплатой.

Техническое задание содержит наружный контур, схему делений, тип профиля, цвет, заполнение, сопряжения, документы и границы ответственности. Номинальный модуль 1000×2500 мм помогает бюджету; он не является универсальной деталью для любого потолка. Фактический размер стекла получают из рабочей карты системы.

Директор оплачиваемо проверяет запрос, готовит предложение и закупку. Частые индивидуальные изменения занимают время и требуют иной цены. Повтор должен ссылаться на версию спецификации. Обещание подрядчика выиграть тендер не является готовым заказом, а площадь объекта не превращается автоматически в объём оплаченных секций.

Таблица 3 Покупатель и техническое задание

Поле задания	Что принять
Система	Совместимые артикулы
Геометрия	Контур и деления
Заполнение	Толщина и обработка
Поставка	Комплектность и защита
Объект	Ответственный за монтаж

04 Платный пилот с подрядчиком

До сезонности в первый год приняты 30 глухих, 30 стеклянных и 20 комбинированных комплектов в месяц. Разгон составляет 50%, 75% и 90% в первые три месяца. Сезонная кривая является гипотезой B2B-портфеля, а не статистикой заключённых контрактов нового производства.

Пилот начинают с одной принятой системы и ограниченного набора секций. Фиксируют реальные артикулы, массу, стоимость стекла с обработкой, расход уплотнителя, минуты подготовки и сборки, стоимость упаковки. Затем передают платную партию подрядчику и собирают замечания по комплектности и сборке.

Повтор подтверждает пригодность коммерческого формата лучше, чем бесплатный образец. Если заказчик требует монтаж, отсрочку или поставку по этажам, эти работы нельзя скрыть в прежней цене. До полного оснащения сравнивают полученную цену и денежный минимум с базой. Неоплаченная смета на крупный офис не заменяет портфель.

Таблица 4 Платный пилот с подрядчиком

Этап	Подтверждение
Система	Артикулы и документация
Образец	Контрольная сборка
Партия	Оплата и комплектность
Объект	Обратная связь подрядчика
Повтор	Та же карта и реальная цена

05 Цена комплекта и квадратный метр

Целевые цены составляют 15 500 Р за глухой, 23 000 Р за стеклянный и 20 000 Р за комбинированный комплект. Номинальная коммерческая площадь каждого — 2,5 м². Соответствующий ориентир равен 6 200, 9 200 и 8 000 Р/м². Это цена комплекта без монтажа и доставки.

Открытые предложения Фиакон включают монтаж и имеют другую толщину стекла и комплектацию. У Disaglass опубликованы иные стартовые конфигурации и условия. Их нельзя усреднить и объявить подтверждением нашего прайса. Для сопоставления запрашивают одинаковую систему, размеры, заполнение, обработку, соединители и состав услуг.

Прайс модели — целевая гипотеза для комплектного снабжения подрядчика. Она может оказаться выше отдельного дешёвого предложения. Решение принимают после платной партии, а не по красивой марже между алюминием и ценой м². Скидку согласуют по полной спецификации, загрузке и условиям оплаты.

Таблица 5 Цена комплекта и квадратный метр

Комплект	Цена Р	На 2,5 м², Р/м²
Глухой	15 500	6 200
Стеклянный	23 000	9 200
Комбинированный	20 000	8 000
Услуги	Без монтажа	Без доставки

06 Совместимая профильная система

В качестве технического ориентира рассмотрена ALUTECH ALT110. Официальная информация допускает одинарное стекло 4–8 мм и глухое заполнение 4–16 мм. Это объясняет выбор бюджетной комбинации стекла 8 мм и ЛДСП 16 мм. Проект не заявляет дилерство, аттестацию или обязательное применение именно этой марки.

Рабочая спецификация должна включать стойки, горизонталы, штапики, соединители, уплотнители и примыкания одной совместимой системы. Замена одного артикула внешне похожим не доказывает совместимость. Толщина заполнения влияет на штапик и уплотнение. Документы поставщика и рабочие карты проверяются до закупки партии.

Публикуемые производителем предельные высоты и звукоизоляция относятся к определённым решениям системы. В данном комплекте они не заявлены как подтверждённые характеристики. Монтажная схема объекта требует собственной инженерной проверки. Бюджетный модуль нельзя выдавать за готовый рабочий чертёж.

Таблица 6 Совместимая профильная система

Вопрос	Принято
Технический ориентир	ALT110, открытая документация
Стекло в модели	Закалённое 8 мм
Глухое заполнение	ЛДСП 16 мм
Совместимость	По артикулам поставщика
Показатели системы	Не переносятся автоматически