

Бизнес-план

Металлические заборы и ворота

Секции, распашные и откатные комплекты Собственный цех 180 м²



Россия Собственный готовый объект Прогноз 2027–2031

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

ТЕОPlan Версия 1.0 26 октября 2026 года

Содержание

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

Раздел	Стр.
01 Резюме проекта	3
02 Границы производственного формата	4
03 Спрос и проверка локального рынка	5
04 Цены и пять конкурентных ориентиров	6
05 Единица расчёта и ассортимент	7
06 Собственное помещение и его стоимость	8
07 Зонирование и производственный поток	9
08 Технологический маршрут изготовления	10
09 Оборудование и обоснование закупки	11
10 Смета запуска и денежный резерв	12
11 Профильный металл и выход раскроя	13
12 Профлист и заполнение изделий	14
13 Фурнитура распашных и откатных ворот	15
14 Подрядная окраска и защита поверхности	16
15 Трудоёмкость и полная команда	17
16 Ограничение мощности и очередь заказов	18
17 Качество и документы на изделие	19
18 Безопасность и инженерные условия	20
19 Поставщики и закупочная политика	21
20 Привлечение заказов и рекламная воронка	22
21 Договор, приёмка и оплата	23
22 План запуска и платный пилот	24
23 Оплата труда и роль владельца	25
24 Постоянные и переменные расходы	26
25 Налоги и выбор организационной формы	27
26 Капитал и замены оборудования	28
27 Помесячный результат первого года	29
28 Пятилетний прогноз прибыли	30
29 Деньги и оборотный капитал	31
30 Окупаемость и показатель NPV	32
31 Заём и долговая нагрузка	33
32 Долевой инвестор и распределение прибыли	34
33 База, стресс и рост	35
34 Чувствительность и собственное помещение	36
35 Риски и условия остановки	37
36 Управление и работа с Excel	38
37 Источники рынка и технологии	39
38 Источники налогов и применение комплекта	40

01 Резюме проекта

Проект предусматривает выпуск металлических секций ограждения, распашных и откатных ворот в собственном готовом цехе площадью 180 м². Компания самостоятельно режет профиль, сваривает рамы, устанавливает готовый профилированный лист, комплектует изделия и проводит контроль. Порошковое покрытие рам передано специализированному подрядчику. Работают три универсальных сотрудника и оплачиваемый директор.

Денежный капитал — 4 000 000 ₽. До открытия требуется 2 500 000 ₽, свободный запас после запуска — 1 500 000 ₽. В первый год прогнозируется 20 159 333 ₽ выручки без НДС и 2 230 067 ₽ результата после полной оплаты труда. Все пять годовых результатов базы положительны. Первые месяцы и стрессовый вариант показывают риск убытков.

Помещение должно уже принадлежать предпринимателю и быть пригодным для производства. Покупка здания, строительство и внешние сети в указанный капитал не входят. Доходность относится к дополнительным денежным вложениям, а не к полной стоимости бизнеса вместе с недвижимостью. Плановые цены 9 500 / 38 000 / 68 000 ₽ требуют проверки продажами в выбранном регионе.

Показатель	Базовый ориентир
Денежный капитал / старт	4 000 000 / 2 500 000 ₽
Резерв после запуска	1 500 000 ₽
Покрытие старта / капитала	10 / 19 месяцев
NPV при 20%	6 498 021 ₽
Горизонт	2027–2031,60 месяцев

- База рассчитана при существующем собственном помещении.
- Финансовая модель содержит изменяемые вводные, а не гарантию продаж.

02 Границы производственного формата

В базовый ассортимент входят три изделия: секция 2×2 м в сварной раме с заполнением готовым профлистом, комплект двух распашных створок под проём 4×2 м и откатная створка под проём 4×2 м с покупной направляющей и роликовой системой. Для откатного изделия предусмотрен противовесный хвост; площадь зашивки относится к видимой части проёма.

Профилированный лист приобретается уже с покрытием. Его прокат, окраска рулона и производство стальной трубы не входят в маршрут. Цех изготавливает конечные металлоизделия из покупных материалов, поэтому наличие собственной линии профнастила для данного проекта не требуется. Каркасы окрашиваются до монтажа заполнения.

Опорные столбы, фундамент, земляные работы, автоматика, электроподключение на объекте и монтаж у покупателя исключены из базовой цены и выручки. Компания выдаёт комплект по согласованной спецификации. Для добавления монтажа понадобятся отдельные бригада, транспорт, обследование площадки, расчёт затрат и договорные условия. Их нельзя считать бесплатным продолжением цеховой работы.

Изделие	Включено	Исключено
Секция 2×2	Рама, профлист, крепёж	Столбы и установка
Распашные 4×2	Две створки, петли, упоры, засов	Фундамент и монтаж
Откатные 4×2	Створка, балка 6 м, ролики, ловители	Привод и объектовая часть

- Для нестандартной геометрии составляют новую спецификацию.
- Финансовые нормы не заменяют расчёт прочности и рабочие чертежи.

03 Спрос и проверка локального рынка

Потенциальные заказчики — собственники частных домов, монтажные бригады, небольшие строительные организации и владельцы коммерческих площадок. Для них могут быть важны понятная комплектация, проверенная геометрия, соответствие согласованному цвету и возможность забрать изделие в назначенный день. Эти свойства формируют предложение, но сами по себе не доказывают объём будущих продаж.

В Excel заложен месячный спрос до сезонности: 80 секций, 14 распашных и 14 откатных комплектов в первый год. План является самостоятельной коммерческой гипотезой. Открытые прайсы подтверждают наличие рынка и конкуренции, но не количество заказов нового предприятия. Фактический выпуск дополнительно ограничен ресурсами персонала и сварочных постов.

До покупки оборудования следует собрать сопоставимые предложения и провести платный пилот. Фиксируются размеры, толщина металла, наличие покрытия, тип фурнитуры, срок, скидка и причина выбора поставщика. Контакты без спецификации и согласия оплатить не входят в подтверждённый портфель. Отдельно проверяется готовность покупать изделия без монтажа по целевой цене.

Проверка	Результат
15–20 интервью	Последние закупки, сроки, состав заказа
5 сопоставимых КП	Раздельно изделие, доставка, монтаж
Платный пилот	Маржа и реальные часы
Портфель открытия	Согласованные суммы и сроки
Решение о запуске	Спрос по целевому прайсу

- Не переносить федеральную статистику строительства прямо в продажи цеха.
- До подтверждения пилотом спрос остаётся гипотезой.

04 Цены и пять конкурентных ориентиров

Плановый прайс составляет 9 500 ₽ за секцию, 38 000 ₽ за распашной комплект и 68 000 ₽ за откатной. Цены включают возможный НДС внутри суммы договора. Они относятся к заявленной комплектации и не являются статистической средней ценой рынка.

Повышение цены не считается подтверждённым только потому, что финансовая модель стала прибыльной.

Забор 600 показывает распашные 4 м от 33 000 ₽ с монтажом и листом 0,45 мм. Автопроезд публикует откатное изделие 3×2 от 45 060 ₽. МетЗабор предлагает сварные секции 2×3 разных конструкций от 6 850 ₽, это другой тип заполнения и покрытия. ВоротаЛенобласти указывает 4×2 за 69 000 ₽ с монтажом, а Ворота и забор — 4×2 в таблице 45 549 ₽, условия уточняются.

Сравнение показывает наличие более дешёвых предложений, включая предложения с установкой. Нашу цену 68 000 ₽ без монтажа нельзя объявлять конкурентным преимуществом. Она допустима как проверяемая гипотеза для конкретного исполнения и локального спроса. В пилоте нужен заказ, где покупатель понимает материал, комплектность и цену; при отказах прайс и весь формат пересчитываются.

Ориентир	Публичная цена	Почему не прямой аналог
Забор 600 S1	От 33000 ₽	Монтаж, лист 0,45 мм
Автопроезд S2	От 45060 ₽	Откатные 3×2
МетЗабор S3	От 6850 ₽	Секция 2×3, решётчатая
ВоротаЛенобласти S12	69000 ₽	4×2 с монтажом
Ворота и забор S13	45549 ₽	4×2, состав уточнить

- Дата проверки ориентиров: 26 октября 2026.
- Прайсы разных регионов и конструкций не усредняются.

05 Единица расчёта и ассортимент

Единица финансовой модели — одно целое изделие или один полный комплект створок. Секция 2×2 имеет видимую площадь 4 м². Распашные ворота 4×2 состоят из двух створок; они считаются одним комплектом. Откатная группа включает одну створку с противовесной частью и один комплект балочно-роликовой системы.

Плановые дробные значения спроса накапливаются, затем переходят в целый спрос. После применения ограничений мощности отгрузка округляется вниз до целых единиц. Модель не продаёт половину ворот и не переносит автоматически отклонённый заказ в следующий месяц. Отдельно показан спрос, не принятый из-за ресурсов.

Чертёж должен определять фактические наружные размеры, зазоры, расположение рёбер, направление открывания и точки крепления. Размер проёма не равен длине всей откатной створки. Типоразмеры в Excel служат пояснением нормы; изменение размеров требует ручного пересмотра ведомости металла, покрытия и трудоёмкости.

Группа	Единица	План до сезонности
Секция 2×2	1 изделие	80 шт/месяц
Распашные 4×2	2 створки как 1 комплект	14 комплектов/месяц
Откатные 4×2	Створка и система	14 комплектов/месяц
Средний заказ	10 /1 /1 единиц	Для расчёта воронки

- Фактические размеры фиксируются в приложении к договору.
- Цены и нормы не распространяются автоматически на любой размер.

06 Собственное помещение и его стоимость

Базовое условие — готовый собственный производственный объект 180 м². Помещение приобретено или построено до рассматриваемого запуска. В денежный капитал 4 млн ₽ не включаются покупка здания, земля, проценты по существующей ипотеке и доведение внешних сетей. Это условие обязательно для правильного прочтения окупаемости.

На содержание объекта предусмотрено 12 000 ₽ в месяц: бюджет текущих работ, страхования и имущественных платежей, который уточняется по собственнику, кадастровым данным и договорным условиям. Отопление и базовая энергия 18 000 ₽ учтены отдельно. Коммерческая переменная энергия производства рассчитывается дополнительно, без повторного включения в базовые сети.

Собственное здание имеет альтернативную стоимость. Для проверки выбора использования недвижимости Excel позволяет добавить условную аренду 60 000 ₽ в месяц. Денежный результат базы и результат с такой нагрузкой необходимо рассматривать раздельно. Продажа здания или его переоценка не улучшает итоговую NPV проекта.

Состав	В базе
Помещение 180 м ²	Уже существует и принадлежит владельцу
Покупка здания и земли	В капитал не включена
Содержание объекта	12000 ₽/месяц
Отопление и базовые сети	18000 ₽/месяц
Условная аренда F62/F69	Проверяемая альтернатива 60000 ₽

- Это проект дополнительного оснащения имеющейся площадки.
- Для запуска с покупкой недвижимости нужен новый инвестиционный бюджет.