

# Бизнес-план

## Производство москитных сеток

*Рамочные изделия и перетяжка: малая мастерская*



Россия    Стационарная мастерская    Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan    Версия 1.0    24 октября 2026 года

## Содержание

Разделы открываются по ссылкам в таблице. Финансовые показатели относятся к базовому сценарию сохранённой модели.

| Раздел                                    | Стр. |
|-------------------------------------------|------|
| Резюме проекта                            | 3    |
| Продукт и границы ассортимента            | 4    |
| Клиенты и задача покупки                  | 5    |
| Рынок и сезонный характер                 | 6    |
| Проверка спроса до аренды                 | 7    |
| Конкуренты и позиционирование             | 8    |
| Прайс и единица расчёта                   | 9    |
| Регистрация и организация расчётов        | 10   |
| Помещение и зонирование                   | 11   |
| Оборудование и обоснование сметы          | 12   |
| Сырьё и спецификация материалов           | 13   |
| Закупки и оборотный запас                 | 14   |
| Приём заказа и ответственность за размеры | 15   |
| Раскрой профиля и управление отходами     | 16   |
| Сборка рамки и закатка полотна            | 17   |
| Контроль качества и бесплатные переделки  | 18   |
| Безопасность и пределы обещаний           | 19   |
| Договор, выдача и претензии               | 20   |
| Продажи и привлечение клиентов            | 21   |
| Партнёры и работа с организациями         | 22   |
| Владелец, мощность и возможный найм       | 23   |
| План запуска и критерии готовности        | 24   |
| Капитал и расходы до первых продаж        | 25   |
| Постоянные расходы и себестоимость        | 26   |
| План выпуска и сезонность                 | 27   |
| Помесячный результат первого года         | 28   |
| Пятилетний результат                      | 29   |
| Налоги и выбор режима                     | 30   |
| Взносы ИП и контроль НДС                  | 31   |
| Запасы, закупки и денежный поток          | 32   |
| Заём и обслуживание долга                 | 33   |
| Долевой инвестор и выплаты                | 34   |
| Окупаемость и показатели проекта          | 35   |
| Стресс и границы устойчивости             | 36   |
| Риски и меры управления                   | 37   |
| Как работать с финансовой моделью         | 38   |
| Ежемесячное управление мастерской         | 39   |
| Источники и условия использования         | 40   |

## Резюме проекта

Проект — небольшая мастерская по производству рамочных москитных сеток со стандартным полотном. Предприниматель принимает согласованные размеры, закупает совместимые комплектующие, раскраивает профиль, собирает рамку, закрепляет полотно, проверяет геометрию и выдаёт упакованное изделие. Дополнительная группа — перетяжка сохранной рамки клиента. База не включает выездной замер, монтаж, доставку покупателю, плиссе и защитные ограждения.

Капитал — 1000000 ₽, расходы до первых продаж — 495000 ₽, включая сырьевой запас 100000 ₽. После запуска остаётся 505000 ₽. Постоянные расходы — 45000 ₽ в месяц, полная оценка труда владельца — 80000 ₽ с ежегодной индексацией. Выручка первого года — 3 272 731 ₽, результат после расходов, налогов, амортизации и труда — 219 401 ₽. Все пять годовых итогов базы положительны; зимние отрицательные месяцы и неблагоприятный сценарий сохранены.

Это расчёт для владельца, умеющего безопасно работать с профилем и измерением. Положительный год не означает постоянную месячную прибыль. Перед арендой нужны оплаченный пилот, проверка цены в своём городе и подтверждение закупок. Особенно важны полный труд на единицу и готовность клиента приехать за заказом.

| Параметр              | Базовый план            |
|-----------------------|-------------------------|
| Капитал / старт       | 1000000 / 495000 ₽      |
| После старта / резерв | 505000 / 150000 ₽       |
| Владелец / пост       | Один сборщик, 140 часов |

## Проверка спроса до аренды

Сначала выбирают радиус самовывоза и составляют карту оконных мастерских, производителей сеток, строительных магазинов и пунктов получения. Для каждого фиксируют систему, размер, цвет, состав фурнитуры, срок, минимальный заказ и дополнительные услуги. Запрос «сколько стоит сетка» без спецификации даёт несопоставимые ответы.

Проведите 20–30 разговоров с частными покупателями и оконными мастерами. Показывайте конкретные образцы и цену за готовую единицу. Разделяйте интерес, согласованную спецификацию, оплаченную заявку и полученный заказ. Бесплатные образцы знакомым помогают проверить процесс, но не подтверждают готовность незнакомого клиента платить.

Следующий этап — 50–100 оплаченных единиц разных групп. Измеряют весь цикл, расход профиля и полотна, причины переделок, стоимость привлечения и отказов. Части пилота нужны вне летнего пика: высокий июньский поток не подтверждает зимний план. Если фактические нормы хуже модели, меняют процесс или масштаб до аренды; данные не подгоняют под желаемую окупаемость.

| Этап              | Критерий решения                   |
|-------------------|------------------------------------|
| Карта предложений | Сопоставимые комплектации          |
| Пилот             | Цена, труд, материалы и повторы    |
| Решение об аренде | Проверенный поток и денежный запас |

## Конкуренты и позиционирование

Конкуренты различаются по формату: крупный оконный производитель, мастерская с замером и монтажом, локальный сборщик и готовый комплект самостоятельной сборки. Самая низкая рекламная цена часто относится к другой площади, системе или отдельному полотну. Прайс за квадратный метр нельзя напрямую сравнивать с минимальной ценой за изделие.

В открытом прайсе Lamelia стандартные рамочные изделия до 1,2 м<sup>2</sup> стоят 2100 ₽ в белом цвете и 2300 ₽ в коричневом; до 1,6 м<sup>2</sup> белое — 2600 ₽. Калькулятор отдельно оговаривает условия замера и доставки. В модели использованы эти ориентиры готового изделия, а не цена услуги под ключ. Это предложение одного производителя, не средняя цена по России.

Позиционирование мастерской — точная спецификация, контролируемая геометрия и понятный срок самовывоза. Не нужно обещать цену ниже всех и одновременно бесплатный выезд. Конкурентное преимущество проверяют повторными заказами, долей выдач без исправлений и фактической экономией времени клиента. Чужие сроки гарантии и статус производителя комплектующих не становятся нашими обещаниями.

| Сравнить                   | Зачем                                 |
|----------------------------|---------------------------------------|
| Площадь и минимальная цена | Не смешивать м <sup>2</sup> и изделие |
| Выезд, доставка, монтаж    | Проверить полный состав               |
| Профиль и фурнитура        | Сопоставить совместимость             |
| Срок и претензии           | Проверить качество предложения        |

## Раскрой профиля и управление отходами

Планирование раскроя начинается со спецификаций партии. Проверяют фактическую длину хлыста, припуски выбранной системы, ширину пропила и допустимые остатки. Габарит готовой рамки не всегда совпадает с длиной отдельной детали: соединение и технологическая документация определяют карту реза. Бизнес-план не задаёт универсальную настройку пилы.

На листе материалов 12% — бюджетный запас. В реальном журнале отдельно фиксируют полезный выход, пригодный остаток, брак и стружку. Нельзя одновременно включить большой запас и объявить все остатки бесплатным материалом следующего заказа. Если раскрой серийных размеров даёт лучший результат, норму меняют по измеренному пилоту; если ассортимент расширяется — проверяют её заново.

До работы подтверждают пригодность оборудования и диска, закрепление заготовки, ограждения и порядок очистки. Покупка пилы не заменяет обучение безопасной работе. Место резки отделяют от приёмки покупателей. Повреждённые детали не скрывают внутри сборки: замена по собственной ошибке расходует время и материал, но не создаёт новую продажу.

| Партия       | Что проверить             |
|--------------|---------------------------|
| Спецификация | Размер, цвет, количество  |
| Карта реза   | Хлыст, пропил, соединения |
| Выход        | Полезное, остаток, брак   |
| Контроль     | Длина, угол, маркировка   |

## Пятилетний результат

Горизонт — январь 2027 — декабрь 2031 года. Выручка первого года составляет 3 272 731 ₽, пятого — 4 931 546 ₽. Все пять базовых годовых результатов после расходов, налогов, амортизации и оценки труда владельца положительны. Это свойство конкретного плана, а не утверждение, что любая мастерская москитных сеток будет прибыльной.

В поздних годах сохраняются ограничения мощности. Рост обращений частично превращается в неисполненный спрос, а не в безграничный выпуск одним человеком. Цены и затраты индексируются на 6%; фактическая возможность поднять цену должна проверяться рынком. Первоначальные активы заменяются по срокам службы 36 и 48 месяцев, что отражается в деньгах и амортизации.

Сравнивать нужно одновременно результат после труда, минимальные месячные деньги, запас сырья и обязательства. Положительный декабрьский остаток не исключает дефицит весной или зимой. Ликвидационная продажа оборудования, возврат депозита и стоимость бизнеса в конец пятого года не добавлены к выручке.

| Год  | Выручка ₽ | После труда ₽ | Деньги на конец ₽ |
|------|-----------|---------------|-------------------|
| 2027 | 3 272 731 | 219 401       | 936 879           |
| 2028 | 3 790 969 | 461 397       | 1 481 106         |
| 2029 | 4 186 525 | 588 869       | 2 152 551         |
| 2030 | 4 558 673 | 691 061       | 2 813 163         |
| 2031 | 4 931 546 | 780 508       | 3 436 636         |

## Налоги и выбор режима

База — ИП на УСН доходы 6% без работников. Для сравнения есть УСН доходы минус расходы 15% с минимальным налогом 1% и временный НПД при соблюдении ограничений. Региональные льготы и пониженные ставки автоматически не предполагаются. На листе налогов каждый режим сравнивается для полной одинаковой годовой деятельности, а не для произвольно выбранного прибыльного месяца.

Для УСН Д учитывается возможность уменьшить налог на взносы в допустимых пределах. УСН ДР требует подтверждённых расходов и правильного момента их признания. Материалы в бюджетной оценке учитываются по оплаченным закупкам, включая начальный запас; бухгалтерская себестоимость отражает списание. Личный труд ИП не является зарплатным налоговым расходом. Перенос налоговых убытков и разницы минимального налога не моделируется.

НПД ограничен выручкой 2,4 млн ₽ в год, отсутствием работников и установленным сроком эксперимента. В данном плане годовая база превышает лимит, поэтому НПД не выдаётся за рабочий режим всего горизонта. Смена режима в Excel не заменяет оформление перехода и проверку правомерности фактической деятельности.

- Сначала проверить допустимость режима, затем сравнивать сумму.
- По каждой закупке сохранять документы и оплату.
- После изменения режима проверить прибыль, деньги и ограничения.