

Бизнес-план

Производство тротуарной плитки

Вибропрессование, выдержка партий и отгрузка со склада



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

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

ТЕОPlan Версия 1.0 25 октября 2026 года

Содержание

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

Раздел	Стр.
1. Резюме проекта	3
2. Продукт и границы предложения	4
3. Покупатели и сценарии заказа	5
4. Локальный рынок и конкуренты	6
5. Пилот спроса до инвестиций	7
6. Правовая форма и регистрация	8
7. Сертификация и документы	9
8. Площадка и склад	10
9. Оборудование и закупка	11
10. Состав бетона и сырьё	12
11. Технологический маршрут	13
12. Выдержка и контроль прочности	14
13. Мощность линии и смены	15
14. Качество и технологический брак	16
15. Команда и оплата труда	17
16. Безопасность и организация производства	18
17. Продажи и рекламная воронка	19
18. Цена, спецификация и договор	20
19. Отгрузка и работа с подрядчиками	21
20. Запуск на 90 дней	22
21. Основные риски и меры	23
22. Управление после запуска	24
23. Предпосылки финансовой модели	25
24. Стартовые затраты и капитал	26
25. План выпуска и реализации	27
26. Запасы и незавершённое производство	28
27. Себестоимость и постоянные расходы	29
28. Прогноз прибыли на пять лет	30
29. Деньги и оборотный капитал	31
30. Налоги и выбор режима	32
31. Амортизация и замены активов	33
32. Заём и обслуживание	34
33. Инвестор и распределение прибыли	35
34. Окупаемость и NPV	36
35. Стресс и чувствительность	37
36. Проверки модели и порядок работы	38
37. Источники: рынок и технология	39
38. Источники: право и актуализация	40

1. Резюме проекта

Проект предусматривает выпуск вибропрессованной бетонной тротуарной плитки на готовой арендованной площадке. Линейка состоит из серой плитки 60 мм, цветной 60 мм и цветной 80 мм. Производитель продаёт принятую ОТК продукцию со склада. Доставка до объекта, устройство основания и укладка в цену не входят. Коммерческая база ориентирована на строительные и ландшафтные бригады, небольших подрядчиков и дилеров с плановой средней партией 180 м².

Общий капитал составляет 11 000 000 ₽. Из него 7 000 000 ₽ направляются на оснащение, подготовку, депозит и начальное сырьё; 4 000 000 ₽ остаются деньгами после запуска. В базе четыре работника и оплаченный директор. Нулевые продажи первого месяца объясняются выдержкой новой партии: производственный выпуск ещё не означает готовность к отгрузке.

Первый год даёт 35 254 314 ₽ выручки без НДС и 4 382 194 ₽ результата после полной оплаты труда. Минимальный свободный остаток равен 694 359 ₽. Положительны все пять годовых итогов, но зимние и стартовые месяцы, а также стресс остаются убыточными. Решение об инвестициях принимают после проверки спроса, состава бетона, оборудования и площадки.

Параметр	Базовый вариант
Капитал / первоначальные затраты	11 000 000 / 7 000 000 ₽
Площадка	1000 м ² под крышей и 500 м ² двора
Прогноз	2027–2031, 60 месяцев
Покрытие старта / всего капитала	19 / 28 месяцев

- Расчётная прибыль не подтверждает наличие заказов.
- Готовая площадка должна подходить по нагрузкам, коммуникациям и назначению.

2. Продукт и границы предложения

Начальная линейка намеренно ограничена тремя видами прямоугольной плитки. Единица расчёта — квадратный метр формования и квадратный метр принятой продукции. В технологической карте дополнительно фиксируют размер камня, число штук на м², допуски, массу, вид поверхности, пигмент и упаковочную единицу. Заказ покупателя содержит артикул и номер утверждённого образца, а не только слова «серая брусчатка».

Базовые цены со склада составляют 1100, 1400 и 1800 ₽/м². Это плановые отпускные цены конкретного малого производства, не средняя цена России и не пересчёт прайса крупного бренда. Публичный каталог производителя используется для сравнения ассортимента и структуры предложения [М2]. Сопоставлять нужно одинаковые толщину, цвет, поверхность, комплектность поддона и условия отгрузки.

Толщина сама по себе не устанавливает допустимую нагрузку покрытия. Применение плитки для пешеходной зоны, парковки или иной территории требует соответствующего класса изделия, проекта основания и подтверждённых свойств. В стартовом ассортименте нет тактильных плит, дорожных плит, лестниц, бордюров, индивидуального Color Mix и сложного архитектурного бетона.

Вид	Цена ₽/м²	Особенность
Серая 60 мм	1100	Базовая геометрия
Цветная 60 мм	1400	Однотонный пигмент
Цветная 80 мм	1800	Другие расход и цикл

- Макет, образец и спецификация согласуются до формования.
- Новая форма или цвет требуют отдельной проверки экономики и качества.

3. Покупатели и сценарии заказа

Основной клиент базового расчёта — организация или бригада, которая закупает материал для нескольких объектов либо для одной достаточно большой площадки. Ей важны повторяемость партии, наличие документов, понятная дата готовности, погрузка и стабильный цвет. Частные заказы принимаются, но воронка проекта не построена на множестве партий по 20–60 м².

Плановая средняя партия 180 м² связывает физические продажи с рекламой: 100 квалифицированных заявок в месяц при конверсии 20% способны дать 20 заказов, или 3600 м². Это гипотеза канала B2B. Для неё нужны реальные переговоры, заявки с адресом и объёмом, приемлемая логистика и проверенный процент заключения договоров. Нельзя считать рекламный клик или звонок о цене квалифицированной заявкой.

Заказ от дилера может потребовать скидку и отсрочку, поэтому его сравнивают с прямой продажей по денежному потоку, а не только по выручке. Муниципальные и крупные строительные закупки в базу не включены: они могут потребовать специальных подтверждений, обеспечения, другого графика оплат и оборотного капитала.

Сегмент	Ценность	Проверка до договора
Бригада	Повторяемые партии	Объём, срок и конечный объект
Подрядчик	Документы и график	Назначение покрытия и оплата
Дилер	Наличие и ассортимент	Скидка, возврат и отсрочка

- Обещанный объём без договора не включается в портфель.
- Переход к мелкой рознице требует пересчёта рекламы.

4. Локальный рынок и конкуренты

Рынок плитки локален из-за массы и стоимости перевозки. Территорию продаж определяют по фактической стоимости рейса, возможности подъезда к объекту и плотности строительных работ. Радиус в километрах не заменяет экономику доставки: две одинаковые по расстоянию точки могут отличаться временем погрузки, состоянием дороги и необходимой техникой.

До аренды цеха составляют карту не менее десяти поставщиков в своей территории. По каждому фиксируют одинаковые изделия, цену с налогами, минимальную партию, доступный цвет, срок изготовления, стоимость поддона, условия боя и доставки. Розничный прайс, предложение дилеру и цена строительному подрядчику хранятся отдельно. Открытые каталоги [М1–М3] дают ориентиры, но не доказывают свободную нишу.

Отдельно оценивают конкуренцию со стороны складов крупных заводов. Малый цех не обязан выигрывать минимальной ценой: он может предложить предсказуемую малую серию, понятный график и местную выдачу. Эти преимущества проверяют заказами. Если конкурент способен поставить сопоставимую продукцию дешевле с доставкой, проекту потребуется другой сегмент, ассортимент или площадка.

Что сравнить	Как зафиксировать
Цена и налоги	Письменный прайс на одну спецификацию
Готовность партии	Дата наличия, а не обещанная мощность
Полная логистика	Погрузка, рейс, поддоны и возврат
Качество	Документы, образец и правила рекламаций

- Не рассчитывать рыночную долю из общероссийских объёмов.
- Сохранить дату, источник и условия каждого предложения.

5. Пилот спроса до инвестиций

Пилот проводится до безусловной закупки основной линии. На первом этапе создают каталог трёх спецификаций с ценой со склада и сроком, который включает выдержку. Покупателю прямо сообщают статус проекта. Не следует принимать деньги за продукцию, выпуск и соответствие которой ещё не обеспечены.

Продажи проверяют через ограниченную рекламу и прямые переговоры с бригадами, дилерами и ландшафтными подрядчиками. В журнале отмечают объём в м², цвет, срок готовности объекта, бюджет, способ вывоза и причину отказа. Пилот должен подтвердить не только число обращений, но и возможность собрать партии порядка 180 м² с приемлемой конверсией. По результатам меняют цену, канал или план объёмов до создания постоянных расходов.

Технологический пилот параллельно проверяет состав, геометрию, расслоение, цвет и обращение с поддоном. У производителя оборудования запрашивают тест на выбранных сырье и матрице. Результаты нескольких красивых образцов нельзя переносить на сменную производительность, процент брака и зимнюю работу без повторных партий.

Этап	Доказательство результата
Коммерческая проверка	Заявки с объёмом и датой объекта
Технологическая партия	Протоколы и журнал дефектов
Проверка подрядчиков	КП на сырьё, сервис и перевозку
Решение о запуске	Обновлённая модель и условия остановки

- При неподтверждённом спросе договор аренды должен позволять выход.
- Пилотный бюджет входит в подготовку, а не заменяет дальнейшую рекламу.

6. Правовая форма и регистрация

База рассчитана для ООО на УСН «доходы минус расходы». Директор получает полноценную оплату, четыре работника оформляются с учётом фактических обязанностей. Альтернативный переключатель ИП показывает обязательные взносы и экономическую оценку труда владельца через изъятия. НПД для такого цеха со штатными работниками не является базовой формой.

До регистрации уточняют основной и дополнительные виды деятельности по реальной номенклатуре: производство бетонных изделий, оптовая или розничная реализация, отдельные перевозки и работы, если они появятся. Коды не заменяют проверку назначения помещения и обязательных требований к конкретной продукции. Для заявок на финансирование описание деятельности, договор аренды и состав оборудования должны совпадать.

Банк, касса при соответствующих расчётах, учёт партий, электронные документы и договоры с поставщиками готовятся до первой реализации. Права на площадку и оборудование подтверждают документами. Если собственник одновременно директор и инвестор, вознаграждение за труд, вклад в капитал, заём и распределение прибыли оформляют как разные отношения; в модели они также разделены.

Решение	Что проверить
ООО или ИП	Финансирование, ответственность и управление
Налоговый режим	Состав покупателей, расходы и НДС
Договор аренды	Назначение, нагрузки и коммуникации
Документы продаж	Касса, накладная и паспорт партии

- Ставки и льготы проверяют для региона перед регистрацией.
- Бюджетная модель не формирует бухгалтерскую или налоговую отчётность.