

Бизнес план

Разборные мангалы из стали 3 мм

Контроль и комплектация стальных заготовок



Россия Готовый производственный объект Прогноз 2027–2031

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

ТЕОPlan 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 проекта	3
02 Границы производственного формата	4
03 Покупатели и критерии выбора	5
04 Проверка спроса до оснащения	6
05 Целевой прайс и альтернативы	7
06 Ассортимент и единица учёта	8
07 Технологический маршрут	9
08 Сталь и работа подрядчика	10
09 Соединения и контроль образца	11
10 Материалы и себестоимость комплекта	12
11 Площадка и организация хранения	13
12 Оборудование и обоснование бюджета	14
13 Персонал и оплачиваемое время	15
14 Мощность и нормы изготовления	16
15 Качество и работа с претензиями	17
16 Безопасность производственных работ	18
17 Документы и ответственность изготовителя	19
18 Снабжение и резерв подрядчика	20
19 Упаковка и выдача партии	21
20 Привлечение и повторные продажи	22
21 Порядок запуска	23
22 Риски и условия расширения	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 проекта

Предприятие выпускает разборные мангалы из покупных лазерных заготовок. В ассортименте три размера жаровни из стали Ст3 толщиной 3 мм. Собственная работа состоит в приёмке комплектов, безопасной зачистке кромок, контрольной сборке и упаковке. Лазерный станок и покрасочный участок не приобретаются. Два работника заняты в производстве, директор получает оплату за продажи, снабжение и управление.

База рассчитана для уже имеющегося готового цеха 120 м². Денежный капитал 3 200 000 ₽ не включает приобретение недвижимости. Стартовый отток составляет 1 530 000 ₽, остаток после запуска — 1 670 000 ₽. Выручка первого года без НДС равна 13 948 000 ₽, результат после полного труда — 1 739 196 ₽. Покрытие стартового оттока достигается на 7 месяце, всего денежного капитала — на 18 месяце.

Эти результаты относятся к целевым ценам, коротким согласованным сериям и указанной производственной схеме. Зимние месяцы и разгон требуют денег из резерва. Прежде чем оснащать весь цех, нужно проверить образец, стоимость раскроя и оплаченный заказ. Существование предложений конкурентов не доказывает продажи нового производителя.

Таблица 1 Резюме проекта

Условие	База
Материал	Ст3 3 мм без покрытия
Раскрой	У внешнего подрядчика
Команда	Два работника и директор
Площадка	Готовый собственный цех 120 м ²
Горизонт	60 месяцев 2027–2031

02 Границы производственного формата

Покупатель получает плоский комплект деталей для сборки мангала. Жаровня, соединения и опоры должны соответствовать утверждённой карте изделия. Предварительные размеры обозначают внутреннее пространство жаровни, а не полный наружный габарит. Высоту опор и конечную комплектацию закрепляют после изготовления образца. Финансовый план не заменяет конструкторскую документацию.

Подрядчик режет металл по собственным согласованным файлам предприятия. В бюджете отдельно показаны сталь и работа раскроя. Если поставщик выставляет единую цену готового комплекта, её нужно разложить на сопоставимые затраты либо заменить расчёт комплектной закупкой, исключив двойной учёт металла. В базу не включены собственный лазер, сварка, окраска, печи, газовое и электрическое оборудование.

Шампуры, решётки, сумки и доставка покупателю также исключены. Добавление аксессуаров меняет закупочную спецификацию, время комплектования и ответственность за набор. Нельзя приписывать новому изделию свойства чужой конструкции, использовать чужой чертёж без прав или обещать ресурс по одной толщине листа. Каждое новое исполнение проходит отдельную проверку.

Таблица 2 Границы производственного формата

Включено	За пределами базы
Покупной лазерный комплект	Собственный раскрой листа
Зачистка и контрольная сборка	Сварка и окраска
Плоская упаковка со склада	Монтаж и доставка
Собственная карта изделия	Чужие патенты и гарантии

03 Покупатели и критерии выбора

Первый коммерческий сегмент — небольшие магазины товаров для дачи, местные продавцы оборудования для отдыха и заказчики коротких партий. Для расчёта принят заказ пять изделий одной группы. Это предположение о размере партии, которое нужно проверить переговорами и оплатой. Заказы частных покупателей по одной штуке имеют другую стоимость привлечения и не подменяют модельную партию автоматически.

Покупатель сравнивает цену, толщину и марку металла, массу, устойчивость, удобство сборки, размеры упаковки и условия получения. Наружный размер, внутренняя жаровня и высота опор должны быть различимы. Фотография без спецификации недостаточна для коммерческого предложения. Для магазина дополнительно важны повторяемость комплектов, маркировка, резерв на претензии и возможность заказать одинаковую партию повторно.

Небольшому цеху разумно начинать с ограниченного набора собственных карт. Бесконечное изменение рисунка и размеров создаёт расходы на подготовку, проверку и переналадку. Если клиенту нужна индивидуальная конструкция, разработку оценивают отдельно до согласования тиража. Бесплатные доработки не добавляют к неоплаченному времени директора или работников.

Таблица 3 Покупатели и критерии выбора

Клиент	Что согласовать
Магазин	Партию, документы, повторный заказ
Региональный продавец	Выдачу и транспортную упаковку
Корпоративный заказчик	Свою символику и права на макет
Частный покупатель	Отдельную розничную экономику

04 Проверка спроса до оснащения

План первого года до сезонности и разгона составляет 120 малых, 80 средних и 40 больших изделий в месяц. Он описывает коммерческую гипотезу предприятия. Национальная статистика продаж мангалов не использовалась как доказательство обеспеченного портфеля. Прогнозный объём уменьшается, если участки не располагают нужными часами. Неотгруженная часть спроса не превращается в скрытый оплаченный заказ.

До закупки оборудования директор собирает запросы по одинаковой комплектации: материал, размер жаровни, опоры, соединение, маркировка и упаковка. Отдельно выясняются допустимый прайс, размер партии, срок оплаты и условия выдачи. Конкурентные предложения фиксируют с датой и регионом. Обещание рассмотреть предложение учитывают как интерес, а не выручку.

Пилот проходит весь путь от подрядного раскроя до передачи покупателю. Фиксируют стоимость годного комплекта, время доводки, число неполных наборов и причины отказов. Затем проверяют повторный оплаченный заказ той же карты. Если продажа возможна только ниже рассчитанного прайса, формат и все расходы пересчитывают до расширения.

Таблица 4 Проверка спроса до оснащения

Этап	Проверяемый результат
Запросы покупателей	Спецификация и условия партии
Образец	Сборка и пригодность конструкции
Пилотная поставка	Оплата и фактическая себестоимость
Повтор	Признак регулярного спроса

05 Целевой прайс и альтернативы

Плановые цены составляют 4500, 6500 и 8500 ₽ за три размерные группы. Это целевой прайс собственного изделия без покрытия и доставки. Он не объявляется среднерыночным и не подтверждён продажами действующего предприятия. При работе с магазином отдельно проверяют, остаётся ли у него приемлемая торговая наценка при конечной цене.

В каталоге КПД разборный мангал 3 мм размером 280×480 мм и массой 11 кг указан по 3000 ₽. У компании «Лазерная резка» исполнение 640×380×550 мм предлагается за 4090 ₽. ВТЭК показывает акционную цену 5900 ₽ при самовывозе для своей «Классики» 3 мм.

Сравниваемые изделия отличаются. Эти предложения подтверждают наличие более дешёвых альтернатив, поэтому целевой прайс нельзя обосновывать только толщиной стали.

Нужны принятый образец, повторяемая комплектация и условия партии, которые покупатель готов оплатить. Скидку рассчитывают после проверки вкладной маржи заказа и расходов на согласование. Уменьшать толщину, менять материал или убирать обязательные детали без пересмотра спецификации ради сохранения прибыли недопустимо.

Таблица 5 Целевой прайс и альтернативы

Группа или ориентир	Цена ₽
Цель 430×280×180	4500
Цель 600×350×180	6500
Цель 750×350×200	8500
КПД и Лазерная резка	3000 / 4090
ВТЭК самовывоз по акции	5900

06 Ассортимент и единица учёта

Единицей модели служит один целый годный комплект, переданный покупателю. Три группы имеют предварительные внутренние размеры жаровни 430×280×180, 600×350×180 и 750×350×200 мм. В партии нельзя смешивать размеры пазов и крепёж от разных карт. Даже внешне похожая деталь должна иметь прослеживаемое обозначение.

Для бюджета приняты нетто массы стальных деталей 10, 14 и 18 кг. Предварительная оценка опирается на площадь дна и стенок при толщине 3 мм с добавлением опор и поправкой на вырезы. Окончательная масса определяется собственной развёрткой. Увеличенный декоративный рисунок, иной способ соединения и высота ножек способны изменить как массу, так и время изготовления.

Выход материала принят 85%, внутренние повторы — дополнительно 2%. Покупная масса в смете поэтому превышает массу деталей. Эти доли не являются нормативом для любого файла лазерной резки. Перед выпуском проверяют раскладку на листе реального формата. Изменение названия размера в Excel не меняет геометрию или расход автоматически.

Таблица 6 Ассортимент и единица учёта

Жаровня мм	Сталь нетто кг	Общий труд ч
430×280×180	10	0,60
600×350×180	14	0,78
750×350×200	18	1,05
Выход / повторы	85%	2% дополнительно